

Lumber

CAI
IST 1
-1991
L 75

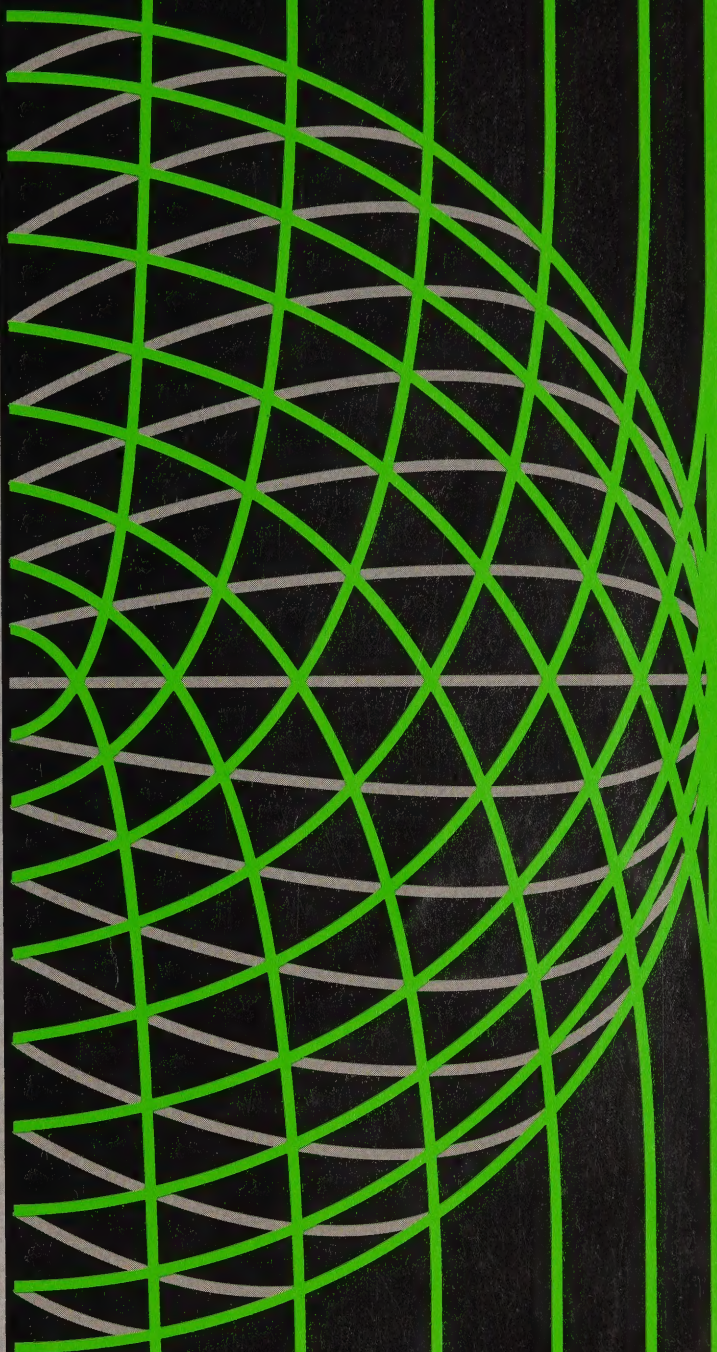
3 1761 11764957 4



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 210, 300 Main Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 2B5
Tel.: (403) 667-3921
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

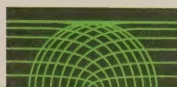
Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 216E, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 952-9620

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CAI
IST.1
-1991
L 75



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

LUMBER

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The forest products sector is a major component of the Canadian economy. In 1991, the Canadian forest products sector had shipments totalling \$32.5 billion in current dollars excluding \$2.3 billion shipped from lumber companies to pulp and paper manufacturers and market pulp shipped to the Canadian paper manufacturers. Exports were \$20 billion, of which 65 percent went to the United States. While the total annual shipments are exceeded by the transportation (automobile) industry and the food industry, the forest products sector is the greatest net contributor to Canada's trade balance at \$17 billion.

The forest products sector is of crucial economic importance to all regions of the country and is most prominent in British Columbia where it accounts for 45 percent of manufacturing shipments. Single-industry communities across

the country depend on it for their economic well-being. It provides direct employment for almost 250 000 people, including over 40 000 people in logging activities.

The forest products sector is composed of two major industry groups: paper and allied products industries, and (solid) wood industries. The paper and allied products industries account for approximately 62.2 percent of the value of total shipments and employ approximately 130 000 people inclusive of those in related logging operations. This group is made up of two distinct segments: firms producing pulp and paper (market pulp, newsprint, fine papers, paperboard and tissue) and those making converted or value-added paper products (packaging, business forms, stationery and other consumer paper products).

Wood industries account for 37.8 percent of the value of total shipments and employ approximately 120 000 people



inclusive of those in related operations. This group consists of two segments: firms making commodity products (lumber, plywood, shakes and shingles, veneer, particleboard, medium-density fibreboard and oriented strandboard (OSB)/waferboard), and those manufacturing value-added wood products (manufactured housing, doors, windows, kitchen cabinets, hardwood flooring, pallets and millwork).

Related profiles dealing with *Pulp and Paper Equipment* and *Forestry Equipment* as well as the following wood and paper products industries are available:

- Value-Added Paper Products
- Value-Added Wood Products
- Wood-Based Panel Products
- Wood Shakes and Shingles

Structure and Performance

Structure

The lumber industry comprises sawmills and planing mills that convert softwood and hardwood logs to lumber products and other sawmill outputs. Lumber products include boards, planks and squares, which are either dressed or rough-sawn. Other sawmill outputs include wood chips, sawdust, shavings, slabs and hog fuel. Since wood chips/residues are significant outputs, data for this subsector are recorded separately in the statistics tables on pages 12–13.

Within the Canadian sawmill and planing mill products industry, Statistics Canada estimates that there were 875 sawmills and planing mills in 1991. However, this figure does not include a large number of very small sawmills and planing mills in Canada, which often operated only periodically and accounted for an estimated 1 percent of total lumber output.

Total Canadian lumber shipments peaked in 1989 at \$9 237 million. Despite performing at lower levels since, the Canadian lumber industry continues to rank among the world leaders. Exports valued at \$5 688 million in 1989, comprised 61.6 percent of total industry shipments, whereas imports, principally of species not available in Canada, were \$500 million in the same year and comprised 12.3 percent of the Canadian market. Industry, Science and Technology Canada (ISTC) estimates for 1991 indicate that shipments dropped by 13.4 percent to \$8 000 million, of which \$5 254 million (65.7 percent of shipments) were exported (Figure 1). In 1991, imports were \$381 million, representing 12.2 percent of the Canadian market.

In 1991, lumber mills produced an estimated 51.6 million cubic metres (m³), or 21 860 million board feet, and

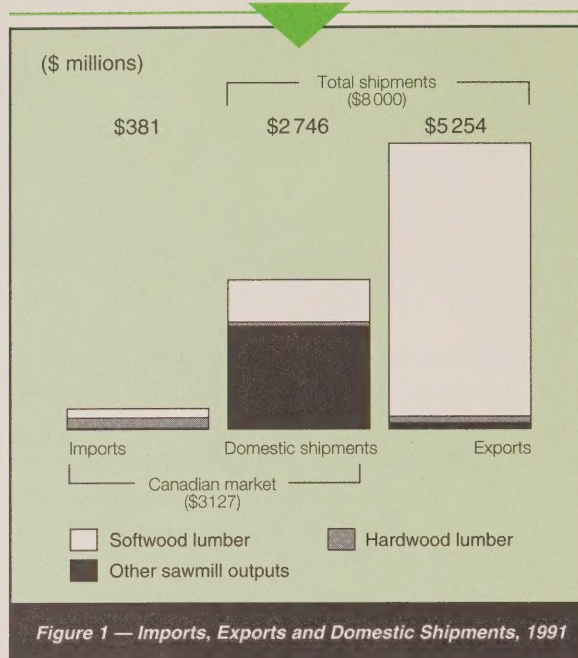


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1991

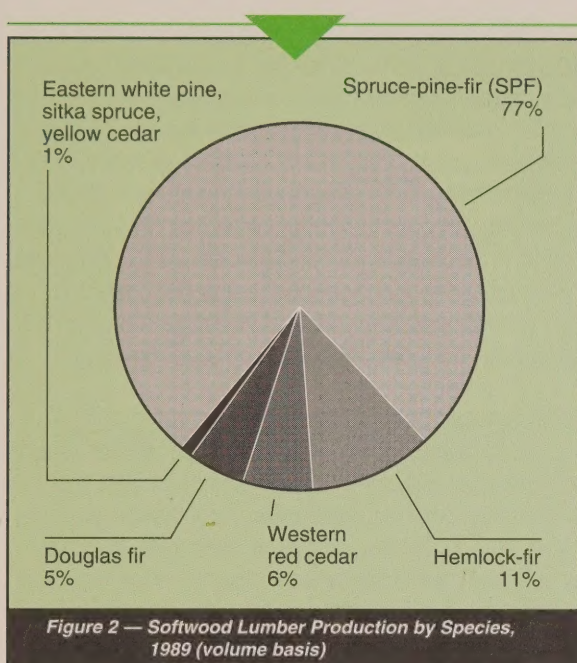
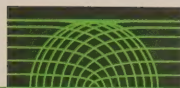
accounted for shipments worth nearly \$6 000 million. Softwood lumber accounted for 98 percent, or 50.6 million m³, of the total production and represented \$5 800 million, or 72.5 percent of the value of total shipments. The remaining values shipped were other sawmill outputs at \$2 000 million and hardwood lumber at \$200 million.

In 1991, employment in the Canadian lumber industry totalled about 53 000, with close to 48 000 people in softwood lumber manufacturing and 5 000 in hardwood lumber production. As well, there were an additional 30 000 in related harvesting and forest management operations. About 75 percent of industry production workers are union members. Unions typically have more members working in larger sawmill operations than in smaller ones, where collective bargaining is more fragmented.

Softwood Lumber

The majority of softwood lumber products are used for housing and other construction purposes, although certain species such as white pine and western red cedar are used mainly in millwork or specialty products. Millwork includes building products made of finished wood, such as interior and exterior doors, window and door frames, panel work, mouldings and interior trim, but does not include flooring, ceiling tiles or siding.

The softwood lumber subsector is based on an extensive renewable resource. In 1989, it comprised two major segments: the spruce-pine-fir (SPF) segment extending from the interior

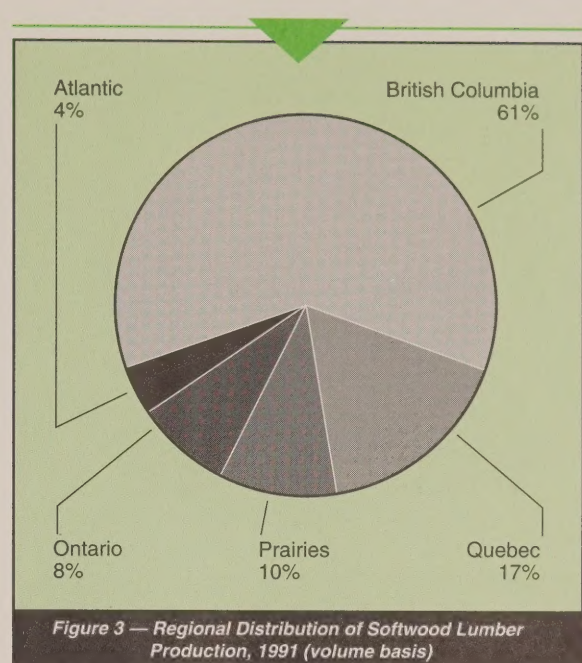


of British Columbia to Newfoundland, and the hemlock-fir, western red cedar and Douglas fir segment found along the British Columbia coast (Figure 2). Small amounts of white pine, sitka spruce and yellow cedar found in various locations accounted for the balance of production. In British Columbia, production consists of about 70 percent SPF and 30 percent coastal species. Other provinces produce SPF lumber almost exclusively. Figure 3 illustrates the regional distribution of softwood lumber production in 1991.

An estimated 25 large, integrated forest products companies account for about 50 percent of total softwood lumber production; however, no one company dominates the market. Provincial Crown corporations own about 3 percent of the mills. About 87 percent of Canada's softwood timber reserves are owned and administered by the provinces. Although the industry is predominantly Canadian-owned, a small number of large firms are foreign-owned and account for nearly one-fifth of production capacity. These firms are mainly concentrated in Western Canada.

Canada accounts for 16 percent of worldwide softwood lumber production. Shipments of softwood lumber were estimated at \$5 800 million in 1991. Exports totalled \$5 023 million in the same year, making it the world's largest exporter of softwood lumber. Canada's softwood lumber exports represent more than 50 percent of the international trade in that commodity.

The softwood lumber industry is highly export-oriented, with 71 percent (36.0 million m³) of the total Canadian

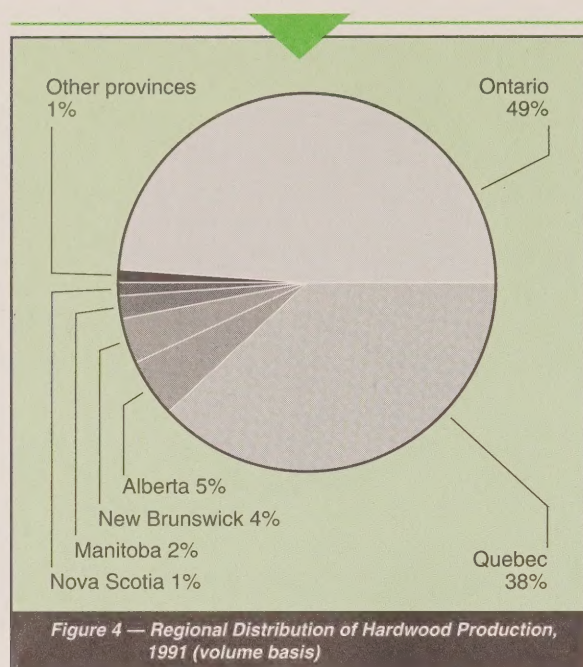
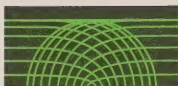


production volume of 50.6 million m³ being exported in 1991. The major export market, the United States, consumed 53 percent by volume of total Canadian output, accounting for about 27 percent of the total U.S. consumption of 100 million m³. This share is expected to have risen slightly in 1992. Another 18 percent of production volume was exported in 1991 to offshore markets in Japan, the European Community (EC) principally the United Kingdom, North Africa, the Middle East, Australia and China. U.S. softwood lumber producers are Canada's principal competitors in the United States, Japan, Australia and China. In the EC, North Africa and the Middle East, the principal competitors are the Nordic countries and the Commonwealth of Independent States (CIS).

In 1991, the domestic softwood lumber industry supplied about 94 percent by volume of the Canadian market, which consumed 31 percent by volume of production. Softwood lumber imports, almost entirely from the United States, were valued at \$221 million in 1989 but fell to \$172 million in 1991. They include items for re-export, mainly to overseas markets, and species not indigenous to Canada that are used for millwork. A large proportion of re-exports are shipped from British Columbia.

Hardwood Lumber

Hardwood lumber is produced from indigenous species such as maple, birch, aspen, basswood, ash and beech. Canadian hardwood lumber has a broad range of end uses, ranging from pallets to furniture. Maple, birch and aspen



are used most frequently, harvested from both private and public holdings.

The mixed hardwood forest regions in Eastern Canada are concentrated primarily in Ontario and Quebec, which accounted for 49 and 38 percent, respectively, of the volume of hardwood lumber production in 1991 (Figure 4). The remainder was accounted for by Alberta (5 percent), New Brunswick (4 percent), Manitoba (2 percent), Nova Scotia (1 percent) and all remaining provinces (1 percent). A substantial number of hardwood lumber mills also produce some white pine lumber, a softwood.

Most hardwood lumber is sold in the Canadian market. In 1991, shipments of hardwood lumber were estimated at \$200 million. Trading patterns in the hardwood lumber subsector are quite different from those of softwood lumber. Canada imports more hardwood lumber than it exports. Imports of hardwood lumber consist mainly of species generally not available in Canada and were valued at \$188 million in 1991. Approximately 95 percent of this total came from the United States, of which almost two-thirds consisted of oak lumber. Imports from other sources consisted mainly of tropical species, such as mahogany from Brazil and the Philippines. Total Canadian hardwood lumber exports in 1991 were valued at \$123 million. In 1991, most of the exports were sent to the United States (42 percent) and the EC (36 percent), with the rest going to Japan and a dozen other countries.

Oak is a major component of the hardwood lumber trade between Canada and the United States. Oak lumber is imported in random grades by specialized wholesalers who dry, trim and sort it and then select a large portion of the higher grades for export overseas. A significant volume of oak logs originating in the United States is also further processed in Canada before being exported to other countries. The principal competitors in the domestic and export markets are U.S. hardwood lumber producers. U.S. production is about 12 times larger than Canadian production, reflecting the larger size of the U.S. hardwood resource base and the much larger market.

Other Sawmill Outputs

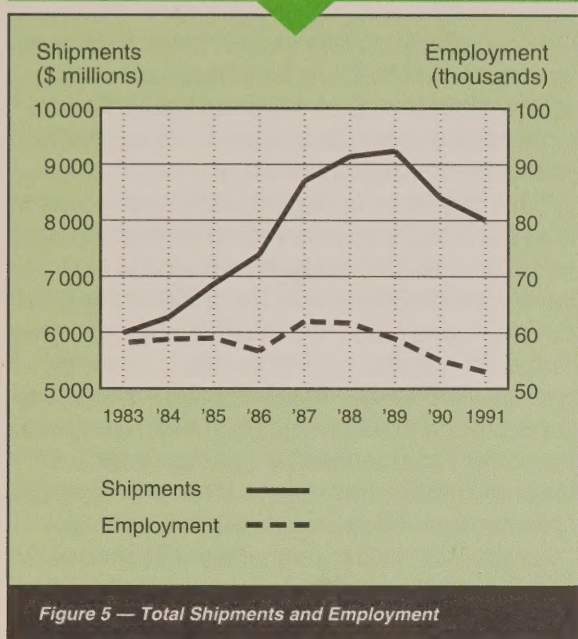
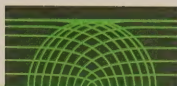
Other sawmill outputs are of major importance to the economic viability of the lumber industry. One important output is wood chips, with shipments estimated at over \$1 600 million in 1991. In that year, purchased wood chips accounted for over 50 percent of the raw material supply to pulp and paper mills in Canada. Shipments of other sawmill by-products such as hog fuel, sawdust and shavings were worth \$400 million. Other sawmill outputs are a source of raw material for other wood-based industries such as particleboard producers.

From 1983 to 1989, shipments of other sawmill outputs grew faster than softwood lumber shipments. In 1983, other sawmill outputs were worth \$1 393 million, peaking at \$2 387 million in 1989. The annual growth rate in shipments from 1983 to 1989 was 9.4 percent in current dollar terms. By 1991, other sawmill outputs were estimated at \$2 000 million, constituting about 25 percent of total shipments.

Only a small share of these other sawmill outputs are traded internationally. In 1991, Canada exported \$108 million in other sawmill outputs and imported \$21 million. The lack of international trade in the other sawmill outputs subsector reflects the primary use of these materials as inputs to the domestic user industries. In the pulp and paper industry, innovative pulping methods have allowed Canadian mills to make increased use of the fibres that before were often discarded as waste. The greater use of these fibres, mainly derived from chips, has been part of the industry-wide effort to adopt environmentally friendlier technologies. This effort has led to the importance of other sawmill outputs in domestic shipments, as shown in Figure 1.

Performance

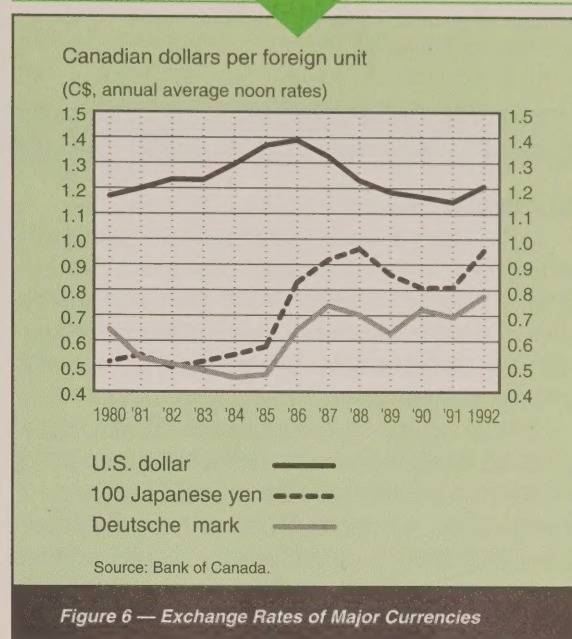
Following a period of considerable expansion of production and rationalization during the 1970s, lumber companies in all regions went through the deepest market downturn in 40 years during the 1981–1982 recession. In the mid-1980s, lumber markets recovered with a significant rise in shipments (Figure 5). Record output levels were established each year



from 1983 to 1987, when production volume peaked at 62.0 million m³, an increase of 38 percent from the lowest levels of the early 1980s. Despite the decline in volumes produced in 1988 and 1989, capacity utilization rates remained high, standing at 86 percent in 1989, compared with a low of 68 percent in 1982. Further, prices continued to rise so that industry shipments peaked in 1989 prior to falling off during the recent recession.

Between 1983 and 1987, Canada's substantial competitive advantage allowed the domestic industry to increase exports to the United States significantly. In 1987, the volume of exports to that country peaked at close to 35 million m³, up 3.8 percent over the 1986 level. At the same time, the weakening of the Canadian dollar against certain other foreign currencies (Figure 6) enhanced competitiveness in most overseas markets. Increased export performance during 1986 and 1987, along with higher prices, resulted in a significant improvement in operating margins.

In response to an increase in lumber imports from Canada, the U.S. lumber industry filed a petition on 19 May 1986 with the U.S. Department of Commerce and the International Trade Commission (USITC), alleging that Canadian softwood lumber production was subsidized, and sought a countervailing duty (CVD). On 30 December 1986, a Canada-U.S. Softwood Lumber Memorandum of Understanding (MOU) was negotiated to terminate the countervailing duty investigation. Under the terms of the Softwood Lumber MOU, Canada agreed to impose an



export charge of 15 percent ad valorem on certain softwood lumber products exported to the United States. The Softwood Lumber MOU provided time for provincial governments to implement planned changes to forestry policies, which included increases in stumpage fees (royalties paid by the industry for trees harvested on Crown land) and other forestry charges. The export charge was eliminated or substantially reduced in the main lumber-producing provinces as replacement measures envisaged in the Softwood Lumber MOU were introduced. Meanwhile, Canada's share of the U.S. softwood lumber market dropped from a peak of 33 percent in 1985 to 27 percent in 1991.

In order to normalize the Canada-U.S. lumber trade, on 3 September 1991, Canada terminated the Softwood Lumber MOU, effective 4 October 1991. In response, the United States imposed an interim bonding requirement under Section 301 of the *Trade Act*. As well, it announced that the U.S. Department of Commerce would self-initiate a new investigation into whether, in its opinion, Canadian stumpage programs and Canadian log export restrictions conferred countervailable benefits on Canadian exports of softwood lumber. This issue is discussed further under "Trade-Related Factors."

A review of corporate investment in the sawmill industry shows that capital expenditures of \$1 051.3 million in 1988 were about two and a half times larger than the \$434 million invested in 1983. There has been some slowing in investment since 1988, reflecting the cyclical nature of the forest products sector. Capital expenditures were about 15 percent below



1988 levels in 1989 before rising to \$996.3 million in 1990 and then declining to \$790.8 million in 1991.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

In the Canadian lumber industry, economic mill size varies greatly. This industry is governed by factors such as industry rationalization, the demand for wood chips, sawmill location relative to the forest and the market, transportation costs, raw material costs, management practices and an adequate supply of high-quality logs.

For the most part, large sawmills with annual capacities greater than 50 000 m³ are more efficient than smaller units. The approximately 325 mills of this or greater capacity in Canada account for an estimated 95 percent of total industry capacity but represent only approximately one-third of the total number of establishments.

Although there are many small sawmills in Canada, they have a limited impact on total capacity. They can, however, process resource pockets unattractive to larger organizations. These smaller mills often produce specialty products, serve local markets and provide regional employment in remote communities. A number of these small sawmills have highly flexible production methods, enabling them to respond to the demand of target export markets. The majority of these small sawmills are located in Central and Eastern Canada, although a growing number of mills in British Columbia are producing to customer specifications.

In Quebec, the movement toward industry rationalization is fairly advanced. With few exceptions, most major sawmills in the province are integrated with pulp and paper companies. The recently implemented provincial forest management plan, which is based on sustained yield and stable supply, has further advanced this rationalization. The trend toward rationalization is continuing in all regions, especially in Central and Eastern Canada.

In recent years, the demand for wood chips as a raw material for the pulp and paper industry has led to a significant change in the ownership and operation of the lumber industry. Pulp and paper companies eager to secure an assured fibre supply for their own operations have been acquiring sawmills along with their forest-cutting rights. For many sawmill operations, where profitability was largely dependent on wood chip prices, the opportunity to sell was considered timely. In general, sawmills that are part of larger, integrated operations can more easily adjust final output between lumber and wood chips to match changing market conditions. Additional integration of sawmills with the pulp and paper as well as other wood

product industries is also likely in the ongoing effort to improve economies of scale and raw material utilization. Nevertheless, some specific integrated mills are not necessarily in a better position relative to the unintegrated ones to adapt to lumber export market conditions because they are not equipped to produce the sizes required in overseas markets.

The Canadian lumber industry benefits from its proximity to the U.S. market. It is also very sensitive to North American residential construction activity, which tends to be highly cyclical. Exports of lumber to the United States are largely in the standard construction sizes manufactured in highly productive SPF mills. Because of the diversity of species and qualities of timber in the coastal forests of British Columbia, raw material and manufacturing costs of producing standard construction lumber are generally higher than those for SPF construction lumber. These higher costs are offset somewhat by the higher value of the products, which allows British Columbia coast mills to be commercially viable. With their valuable species and more flexible production facilities, these mills offer strong potential for product upgrading. Product opportunities include cut-to-size lumber and blanks for specific end uses. Eventually, according to the availability of species, the trend will be toward even more fully manufactured components for millwork and other end products. These opportunities are less evident in other provinces, where available logs are smaller.

While strong competition will likely continue from the southern United States, SPF lumber is often preferred by carpenters and contractors in both countries over the fast-growing U.S. southern yellow pine. Also, future increases in production in the southern United States may be restrained by wood supply problems as forested areas are directed to alternative land use.

Transportation is a major cost factor in the delivered price of lumber. Many Canadian producers, especially those in British Columbia and Alberta, are located at greater distances from key markets than their U.S. competitors and consequently face higher transportation costs. One industry response has been to develop a network of wholesalers and distributors, including reload centres located along the Canada-U.S. border, which provide reassembling and forwarding services for the lumber industry. Along with competitive overland transportation costs, these reload centres have minimized transportation disadvantages and have enabled interior British Columbia, Alberta and certain Eastern Canadian mills to continue to remain competitive in the U.S. market. Softwood lumber shippers from the British Columbia coast are able to ship by water to the U.S. eastern seaboard at lower rates than their American competitors in the Pacific northwest, who must use higher-cost U.S. shipping. In addition, specialized large-volume



ships under long-term charters have enabled mills in Western Canada to be competitive in overseas markets.

Price spreads among hardwood lumber grades can significantly affect the share of the delivered price applied to transportation costs. Transportation, which is a major cost factor affecting the lower grades in particular, has little effect on offshore sales of the higher grades. The cost of transporting oak lumber from mills in the northeastern United States to Canada for further processing and export overseas does not differ significantly from the cost of conducting the entire operation in the United States.

Raw material costs of logs at the plant gate in Canada are generally considered to be competitive with those in the United States. However, production costs have been rising in some regions as a result of decreasing log diameters, together with increasing distances between harvesting and mill sites. Also, some provincial governments have substantially increased their stumpage and related fees in order to ensure adequate forest management and reforestation practices.

Nationally, firms are following sound forest management principles to ensure that the sustainable rate of forest harvest is sufficient to support the present level of lumber production. Improved forest management techniques and silvicultural practices being implemented across Canada will result in an increased rate of forest production and an even higher annual allowable cut in the long term.

A critical factor in the Canadian hardwood lumber subsector is its ability to harvest the available resource and process it at a competitive price. It faces an ongoing problem of producing an acceptable yield of high-grade lumber from the large proportion of low-grade logs in the available timber resource. In comparison, the United States has larger, better-quality and more diversified commercial hardwood resources. Moreover, more areas with concentrated log supplies to support larger sawmills permit greater economies of scale in the United States. Canadian mills frequently do not have access to adequate hardwood log supplies within economical transportation distances to warrant investment in the modern capital equipment necessary for more efficient, high-volume production. Therefore, only the higher grades of hardwood lumber produced from indigenous species in an average Canadian hardwood lumber sawmill are competitive in offshore markets.

Trade-Related Factors

Given the relatively small size of the Canadian market and the huge volumes generated, exports play a vital role in ensuring the well-being of the Canadian lumber industry.

To diversify its market base and reduce its dependence on cyclical North American markets, the Canadian lumber

industry is aware that it must continue to develop improved positions in key markets overseas. The industry has been partially successful, particularly in recent years, but many trade impediments still have to be overcome.

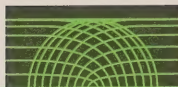
Softwood Lumber

Until early 1986, the United States and Canada were considered by the Canadian industry to jointly comprise a common duty-free market for almost all sizes and grades of lumber. The Canadian softwood lumber industry held a strong competitive position in the United States. While this duty-free status was interrupted by the federal export charge on softwood lumber under the terms of the 1986 Canada-U.S. Softwood Lumber MOU, it was restored in whole or in part in some provinces when the stumpage and related fees were increased. For example, British Columbia and Quebec, which together accounted for approximately 85 percent of Canada's softwood lumber exports to the United States in 1991, implemented changes in their forest management policies to increase log costs to Canadian industry.

Following Canada's termination of the Softwood Lumber MOU and the U.S. Department of Commerce's CVD investigation in 1991, as mentioned above, the United States on 6 March 1992 announced a preliminary subsidy determination of 14.48 percent requiring exporters to post bonds to cover this provisional duty. On 15 May 1992, the United States announced its final determination of the subsidy, dropping the rate to 6.51 percent. The U.S. Department of Commerce determined that Canadian stumpage programs resulted in a net subsidy rate of 2.91 percent ad valorem and that log export restrictions in British Columbia resulted in a net subsidy rate of 3.60 percent ad valorem. On 25 June 1992, the USITC made an affirmative determination that imports of softwood lumber from Canada caused material injury to the U.S. domestic industry. As a result, exporters, except those in Atlantic Canada, were required to post cash deposits of 6.51 percent effective 13 July 1992.

To counteract this action, the Canadian federal and provincial governments and industry filed joint requests for a binding binational panel review of the U.S. government's final subsidy and injury determinations under Chapter 19 of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was implemented on 1 January 1989. The panels have been constituted and are expected to report their findings by summer 1993. As well, Canada appealed the self-initiation of the countervailing duty case to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

The FTA is not having a significant direct effect on trade in the softwood and hardwood lumber subsectors in the short term, since tariffs were zero prior to the implementation of the FTA. The establishment of new trade remedy procedures and a



dispute settlement mechanism are intended to be stabilizing forces for the industry. They are also intended to provide a more secure access to the U.S. market and enhance market access for existing and new products.

The EC imposes a 4 percent duty on imports of planed structural softwood lumber, except those from countries of the European Free Trade Association, which are allowed duty-free entry. Differences between European and North American building codes and product standards also impinge on trade. Furthermore, the EC imposes plant health regulations against pinewood nematodes (PWN), a microscopic organism, by requiring that softwood lumber species from Canada be subject to satisfactory treatment or controls.

The 8 percent tariff on Japanese imports of planed white wood (SPF) is to be dealt with during the Uruguay Round of the multilateral trade negotiations (MTNs) under the GATT. Japanese building codes will be revised by the end of 1993 to allow the construction of three-storey, horizontally separated wood frame buildings for residential, commercial and retail use. Although the concession includes a restrictive measure limiting these three-storey buildings to areas outside urban fire protection zones, three-storey buildings of all materials represent the fastest-growing segment of the Japanese market, accounting for more than half of all housing starts. These developments are very much in accordance with long-standing Canadian objectives and represent important export opportunities.

Other important tariffs on softwood lumber include the 10 percent tariff currently assessed by the Republic of Korea and significant tariffs on structural sizes in Australia. All of these tariffs may also be eliminated or reduced during the current Uruguay Round of the GATT negotiations, which will have a positive impact on Canada's export potential.

The North American Free Trade Agreement (NAFTA), which has been initialled but not ratified, allows for the complete and early withdrawal of Mexican tariffs on softwood lumber for timber frame construction and beech lumber upon coming into force on 1 January 1994. There is a five-year phase-out of Mexican tariffs on maple. All other Mexican tariffs on lumber will be removed within 10 years.

The Canadian softwood lumber industry's "in-grade" testing project on the engineering properties of lumber is being co-ordinated with similar work in the United States to ensure compatibility between Canadian and U.S. lumber standards. In Canada and in some jurisdictions in the United States, the roof truss industry has already accepted the new design values. Other standards will take effect in 1993.

Hardwood Lumber

There are no tariffs on hardwood lumber traded between Canada and the United States. Those tariffs that apply in some overseas markets are minor.

There are no significant technical non-tariff barriers (NTBs) affecting the hardwood lumber subsector, since Canada and the United States apply the same technical standards. Of concern to Canadian hardwood lumber exporters are plant health regulations applied by certain countries to control the possible spread of insects and diseases such as oak wilt.

Other Sawmill Outputs

Other sawmill outputs are frequently used in integrated operations within Canada. Because they are bulky relative to their value, transportation costs limit trade. The quest for environmental goals leads most of the other sawmill outputs to be used in Canada, thereby reducing the need for virgin fibre from roundwood.

Technological Factors

During the 1970s, the Canadian industry achieved an international reputation for technological development with the high-speed processing of small-diameter logs. Canadian innovations allowed increased throughput and improved productivity. In the 1980s, however, technological development was more evident in the Nordic countries, where advanced microelectronic-assisted processing equipment was being used more extensively than in North America to optimize lumber yields and maximize product value. Canadian mills are adopting these technologies to maximize the value of their output.

Resource supply parameters are changing for both softwoods and hardwoods. As wood costs rise, there is a continuing need for the industry to adapt and modernize production facilities. An increase in supply will be realized through better silvicultural practices and the use of currently less economically attractive resources located further away from processing facilities. Emphasis is being placed on maximizing product value and optimizing yield from wood input, unlike the former thrust directed primarily toward increasing labour productivity. There is also considerable scope to achieve a higher degree of energy self-sufficiency in the industry by using waste material as fuel and to obtain better returns by selling surplus solid-wood wastes to cogenerating plants designed to produce desired combinations of electricity and steam.

In the hardwood lumber subsector, sophisticated state-of-the-art machinery, equipment and computer controls are readily available. However, as discussed earlier, many firms are faced with an increasingly scarce resource base and are finding the rate of return on the investment



required to modernize their mills to be uneconomical. In the softwood lumber subsector, on the other hand, investment in advanced equipment and processes will likely take place in order to keep abreast of changing technology and market conditions.

Evolving Environment

The Canadian and U.S. economies have begun to show signs of recovering from the recent recession. During the recession, private sector data indicated that lumber consumption was experiencing cyclical and seasonal lows. In Canada, housing starts dropped by 16 percent from an annual average level of 215 382 units in 1989 to 181 630 units in 1990. Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) data indicate that housing starts in 1991 dropped to 156 197 units. Consequently, Canadian domestic consumption of softwood lumber for 1990 declined by just over 10 percent from 1989 levels to 16.8 million m³, and declined an additional 7 percent in 1991 to 15.7 million m³. These factors had an adverse effect on producers, particularly when low prices, rising wood and production costs and a drop in demand for pulp chips are taken into consideration.

The 7 percent goods and services tax (GST) implemented on 1 January 1991 is not having a significant impact on the operations of lumber-producing firms. New housing, which represents a significant component of demand for lumber, is subject to the GST. However, provisions exist for refunds of up to 2.5 percent of the purchase price for the majority of new home buyers. In addition, new homes built since the implementation of the GST are not subject to the former federal sales tax (FST) on building materials. Therefore, lower new home prices should result, since the FST was absorbed in the price of a new home. Purchases of previously owned homes are not subject to the GST.

Weak economic conditions in the United States also had an impact on Canadian lumber sales. U.S. softwood lumber consumption in 1991 dropped 9 percent below 1990 levels to 100 million m³. Approximately 1.19 million housing starts were recorded in the United States in 1990, which is 14 percent below the 1989 level and substantially less than the 1.5 million forecast the previous year by industry analysts. In 1991, U.S. housing declined to 1.0 million units, its lowest number since the 1981–1982 recession.

This significant decline in North American housing activity from 1989 to 1991 resulted in lower shipments. Pressures to make longer-term adjustments were also generated; in some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though

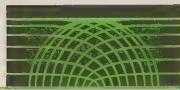
still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery. The CMHC estimated that housing starts rebounded to 168 000 units in 1992, and expects 1993 starts to rise to 187 000 units. Industry analysts who had expected some recovery to occur as early as mid-1992 are now looking to 1993, when U.S. lumber consumption is projected to reach or surpass the high level of 116 million m³ in 1987, based on a forecast increase in new housing starts and general construction activity.

The principal impact of the FTA on the Canadian lumber industry is the enhanced security of access to the important U.S. market and a more stable trading environment provided by the new dispute settlement mechanism.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of the NAFTA. The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system. The general impact will be to open up markets for lumber.

Recent developments in Eastern Europe and the economic unification of the EC on 1 January 1993 could improve the outlook for lumber exports from Canada once the effects of the recession begin to disappear. These significant events should stimulate European demand for wood products through the 1990s and well into the next century. Softwood lumber exports from Canada of 4.0 million m³ to Japan in 1989 set a record, which was maintained in 1990 and 1991. In the longer term, developing economies such as the People's Republic of China, the Republic of Korea, Middle Eastern countries and



India are likely to become increasingly important markets. Further development of traditional offshore markets is also required in order to pursue new end uses involving higher value-added products.

An important factor affecting the competitiveness of the Canadian hardwood lumber subsector during the next decade will be the ability of manufacturers to market the lower grades of maple and birch lumber. Because of relatively high transportation costs, market outlets for these grades appear most promising in North America. Some firms have set up facilities to produce specific products such as pallet components, furniture stock and treated timbers used for fencing and landscaping.

North American lumber production may be constrained by a growing shortage of timber supply. In many lumber-producing regions, the quality of the available timber resource has already deteriorated. In other regions, available timber supply is being reduced through pressures for alternative land uses. Forest fires and insect infestation continue to limit supply.

Awareness of how land use, harvesting practices, reforestation policies, wood waste management and the use of chemicals affect the environment is growing among both the public and the industry on a global scale. For example, environmentalist groups are calling for forested areas to be set aside for recreational, wildlife habitat preservation and other uses. Preservation of old-growth timber especially has emerged as a contentious issue in the debate on forest use. Some corporations and consumers are buying only lumber that has been produced from forests that are managed as a renewable resource and are advertising that fact. Logging methods are being questioned. Clear-cut logging is being challenged by some people as environmentally unsound and a deterrent to the tourism industry. In certain lumber-producing regions of Canada, the disposal of surplus wood waste such as bark and sawdust has also become a sensitive environmental issue, and alternative uses are being sought for these residues. The environmental impact of pesticides and other chemicals now used in forest management and production processes is also coming under public scrutiny.

Such environmental issues will likely have an impact on industry competitiveness worldwide. Public response to the issues has led some governments to impose embargoes on forest products originating in countries that do not apply environmentally sound forestry practices. In Canada, both federal and provincial levels of government have implemented a number of policies and programs to address the protection of the forest environment through improved forest management practices. The industry has recently established an office in Brussels to increase awareness of Canada's advances in forest

management practices. As environmental questions consume substantial and growing amounts of management time, the larger companies are creating senior positions to address planning and policy development as well as monitoring and protection of the forest resource.

During the 1990s, research and the application of new technology can be expected to continue to increase, given the emphasis placed by both government and industry to improve international competitiveness. Efforts to achieve energy self-sufficiency are expected to grow with the increased use of sawmill and forest waste as a fuel source. Recently, a new generation of reconstituted and composite wood products for structural applications using new manufacturing techniques has emerged, and these are replacing some sawn lumber and other products. In addition, there is a trend toward secondary products and components for use in both construction and millwork applications. The final outcome of "in-grade" testing research work in the United States and Canada could have a considerable bearing on residential structural designs and non-residential building uses for lumber.

Competitiveness Assessment

Within Canada, the competitive position of the lumber industry varies over time according to factors such as resource availability and costs. Despite significant cost increases applied to Canadian production during the past few years, the industry in most regions is competitive in North American markets.

The SPF producers generally have competitive manufacturing costs and are highly specialized to produce standard structural lumber sizes. Except for producers in British Columbia, the SPF segment tends to have a high proportion of lumber production in narrow widths and short lengths. International competition is intensifying, thus raising the need to identify new opportunities for product diversification and upgrading.

In offshore markets for structural lumber, SPF producers in regions relatively close to tidewater are generally competitive, but they face tariff as well as non-tariff barriers such as a lack of full acceptance of Canadian sizes and grades within building codes. In the short to medium term, the large SPF segment has little scope to diversify from construction usage to other manufactured products of higher value because of the characteristics of available species and the highly specialized production facilities. However, upgrading through species separation, end and edge gluing, finger-jointing, kiln-drying and production of machine stress-rated (MSR) lumber is providing some diversification opportunities. Lodgepole pine is a



species that offers potential for use in European joinery markets. There is also potential for specialty construction products.

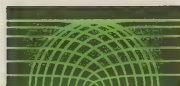
While most British Columbia coast mills also produce standard structural lumber, the high cost of raw materials makes them generally less competitive than the SPF producers of these grades. However, because of the valuable wood species and the higher-valued lumber items and remanufacturing grades, they are competitive in Canada, certain regions of the United States and offshore markets such as the EC and Japan. Investment in kiln-drying facilities and secondary manufacturing plants is needed to facilitate growth in these markets. The region benefits from competitive waterborne transportation costs to the U.S. east coast and overseas markets.

The Canadian hardwood lumber subsector remains competitive in the domestic market and some regional U.S. markets for end uses in which Canadian species, such as maple and birch, are in demand. However, the subsector is still suffering from reduced demand due to recent economic conditions. Some firms in the hardwood lumber subsector are in a position to produce the high-grade or cut-to-size lumber specifications required in offshore markets where lower grades of Canadian lumber are generally uncompetitive. However, increased demand for all hardwood lumber grades is developing in Europe as tropical hardwood imports decline.

In response to the federal government's Prosperity Initiative, the Forest Sector Advisory Council (FSAC) prepared a report titled *Canada's Forest Industry: A Strategy for Growth*, which was presented to the Minister of Industry, Science and Technology and International Trade and the Minister of Forestry on 17 July 1992 (see "Sectoral Studies and Initiatives" on page 18). Under the FSAC's leadership and direction, preparation of the report involved the efforts of over 100 senior industry and labour organization executives, customers, suppliers and senior academics. As such, it represents a consensus document that thoroughly analyzes the international competitiveness of Canada's lumber sector in recent years. The FSAC has coupled this analysis with a focused action plan and a strategic vision devising a "sectoral compact" in which all stakeholders have a part to play to realize its vision of an efficient, profitable and world-class core of competitive producers of forest products.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the initiatives and report listed on page 18, contact

Forest Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Lumber
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3032
Fax: (613) 941-8048



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1973 ^e	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Establishments ^b	1 519	1 290	1 328	1 211	1 160	1 093	1 087	957	900 ^f	875 ^f
Employment	62 476	58 135	58 767	58 961	56 688	61 980	61 694	58 884	55 000 ^f	53 000 ^f
Shipments (\$ millions)										
Softwood lumber	2 127	4 504	4 667	5 340	5 796	6 800	6 600	6 600	6 200 ^f	5 800 ^f
Hardwood lumber	115	94	115	197	223	350	350	250	250 ^f	200 ^f
Other sawmill outputs	200	1 393	1 483	1 326	1 368	1 552	2 189	2 387	1 950 ^f	2 000 ^f
Total	2 442	5 991	6 265	6 863	7 387	8 702	9 139	9 237	8 400 ^f	8 000 ^f
GDP ^c (constant 1986 \$ millions)	1 423.3	2 141.1	2 432.4	2 832.2	2 752.9	3 255.0	3 212.5	3 139.5	2 903.5	2 714.8
Investment ^d (\$ millions)	N/A	434	530	550.8	643.4	886.6	1 051.3	890.5	996.3	790.8

^aFor establishments, employment and shipments, see *Wood Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 35-250, annual (SIC 2512, sawmill and planing mill products industry (except shingles and shakes)).

^bThe inclusion of very small enterprises would at least double the number of establishments.

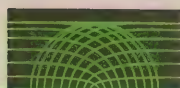
^cSee *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly. Data include SIC 2511, shingle and shake industry.

^dSee *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual. Data include SIC 2511, shingle and shake industry.

^eData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industries that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^fISTC estimates.

N/A: not available



TRADE STATISTICS

	1973 ^c	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exports^a (\$ millions)										
Softwood lumber	1 574	3 896	4 182	4 524	4 893	5 748	5 237	5 390	5 255	5 023
Hardwood lumber	40	69	75	72	87	114	181	130	121	123
Other sawmill outputs	—	91	91	88	83	81	100	168	147	108
Total	1 614	4 056	4 348	4 684	5 063	5 943	5 518	5 688	5 523	5 254
Domestic shipments (\$ millions)										
Softwood lumber	553	608	485	816	903	1 052	1 363	1 210	945	777
Hardwood lumber	75	25	40	125	136	236	169	120	129	77
Other sawmill outputs	200	1 302	1 392	1 238	1 285	1 471	2 089	2 219	1 803	1 892
Total	828	1 935	1 917	2 179	2 324	2 759	3 621	3 549	2 877	2 746
Imports^b (\$ millions)										
Softwood lumber	60	123	108	112	143	139	194	221	193	172
Hardwood lumber	39	158	173	169	217	285	305	262	237	188
Other sawmill outputs	—	14	25	20	30	10	11	17	19	21
Total	99	295	306	301	390	434	510	500	449	381
Canadian market (\$ millions)										
Softwood lumber	613	731	593	928	1 046	1 191	1 557	1 431	1 138	949
Hardwood lumber	114	183	213	294	353	521	474	382	366	265
Other sawmill outputs	200	1 316	1 417	1 258	1 315	1 481	2 100	2 236	1 822	1 913
Total	927	2 230	2 223	2 480	2 714	3 193	4 131	4 049	3 326	3 127
Exports (% of shipments, volume)										
Softwood lumber	69	72	80	73	73	68	68	70	70	71
Hardwood lumber	25	22	37	19	25	27	40	33	32	39
Imports (% of Canadian market, volume)										
Softwood lumber	6	6	6	5	6	4	4	6	6	6
Hardwood lumber	36	41	54	34	39	43	41	43	40	43
Canadian share of international trade (%)										
Softwood lumber	38	50	51	53	51	52	51	52	52	52
Hardwood lumber	0.4	0.2	0.2	0.2	2	3	4	3	3	3

^aSee *Exports, Merchandise Trade*, Statistics Canada Catalogue No. 65-202, annual.

^bSee *Imports, Merchandise Trade*, Statistics Canada Catalogue No. 65-203, annual.

^cData for this year are not strictly comparable with data for other years shown, due to changes in the definition of the industries that were introduced in the revised edition of *Standard Industrial Classification, 1980*, Statistics Canada Catalogue No. 12-501.

^dIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.



IMPORTS OF LUMBER AND WOOD PRODUCTS

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Softwood lumber									
United States	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Other	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Hardwood lumber									
United States	95	95	95	95	95	95	95	95	95
Other	5	5	5	5	5	5	5	5	5

^aSee *Imports, Merchandise Trade*, Statistics Canada Catalogue No. 65-203, annual.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

EXPORTS OF LUMBER AND WOOD PRODUCTS

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Softwood lumber									
United States	83	84	87	87	83	79	62	60	61
European Community	5	5	3	5	7	9	13	16	13
Japan	N/A	N/A	7	6	7	8	20	19	21
Other	N/A	N/A	3	2	3	4	5	5	5
Hardwood lumber									
United States	38	44	47	44	72	51	41	46	42
European Community	45	34	36	38	18	21	37	37	36
Japan	N/A	N/A	5	6	5	6	10	6	7
Other	N/A	N/A	12	12	5	22	12	11	15

^aSee *Exports, Merchandise Trade*, Statistics Canada Catalogue No. 65-202, annual.

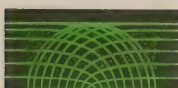
^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

N/A: not available

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	16	30	17	6	31
Employment (% of total)	7	25	13	6	49
Shipments (% of total)	4	21	10	6	59

^aSee *Wood Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 35-250, annual.



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Canadian Forest Products Ltd.	Canada	Chetwynd, British Columbia Clearwater Lake, British Columbia Fort St. James, British Columbia Fort St. John, British Columbia Prince George, British Columbia Vancouver, British Columbia Grande Prairie, Alberta
Commonwealth Plywood Co. Ltd.	Canada	Belleterre, Quebec La Tuque, Quebec Rapides-des-Joachims, Quebec Shawinigan, Quebec Tee-Lake, Quebec
Domtar Inc.	Canada	Lebel-sur-Quévillon, Quebec Malartic, Quebec Saint-Félicien, Quebec Val-d'Or, Quebec White River, Ontario
Fletcher Challenge Canada Limited	New Zealand	Armstrong, British Columbia Boston Bar, British Columbia Cowichan, British Columbia Elk Falls, British Columbia Hammond, British Columbia Kelowna, British Columbia Mackenzie, British Columbia Williams Lake, British Columbia
J.D. Irving Ltd.	Canada	Chipman, New Brunswick Deersdale, New Brunswick Doaktown, New Brunswick New Canaan, New Brunswick St. Leonard, New Brunswick Sussex, New Brunswick Veneer Siding, New Brunswick Estcourt, Quebec
MacMillan Bloedel Limited	Canada	Chemainus, British Columbia Nanaimo, British Columbia New Westminster, British Columbia Port Alberni, British Columbia Powell River, British Columbia Vancouver, British Columbia

(continued)



MAJOR FIRMS (continued)

Name	Country of ownership	Location of major plants
Norbord Forest Industries Inc.	Canada	Plaster Rock, New Brunswick La Sarre, Quebec Senneterre, Quebec Cochrane, Ontario Kirkland Lake, Ontario Houston, British Columbia Prince George, British Columbia Upper Fraser, British Columbia
West Fraser Timber Co. Ltd.	Canada	Chetwynd, British Columbia Fraser Lake, British Columbia Quesnel, British Columbia Smithers, British Columbia Terrace, British Columbia Williams Lake, British Columbia
Westar Timber Ltd.	Canada	Kitwanga, British Columbia Malakwa, British Columbia South Hazelton, British Columbia Vanderhoof, British Columbia



INDUSTRY ASSOCIATIONS

Alberta Forest Products Association
Suite 200, 11738 Kingsway Avenue
EDMONTON, Alberta
T5G 0X5
Tel.: (403) 452-2841
Fax: (403) 455-0505

Canadian Lumbermen's Association
27 Goulburn Avenue
OTTAWA, Ontario
K1N 8C7
Tel.: (613) 233-6205
Fax: (613) 233-1929

Canadian Wood Council
Suite 350, 1730 St. Laurent Boulevard
OTTAWA, Ontario
K1G 5L1
Tel.: (613) 731-7800
Fax: (613) 731-7899

Cariboo Lumber Manufacturers' Association (CLMA)
Suite 205, 197 Second Avenue North
WILLIAMS LAKE, British Columbia
V2G 1Z5
Tel.: (604) 392-7778
Fax: (604) 392-4692

Central Forest Products Association Inc.
P.O. Box 1169
HUDSON BAY, Saskatchewan
S0E 0Y0
Tel.: (306) 865-2595
Fax: (306) 865-3302

Council of Forest Industries of British Columbia (COFI)
Suite 1200, 555 Burrard Street
VANCOUVER, British Columbia
V7X 1S7
Tel.: (604) 684-0211
Fax: (604) 687-4930

Interior Lumber Manufacturers' Association (ILMA)
Suite 360, 1855 Kirschner Road
KELOWNA, British Columbia
V1Y 4N7
Tel.: (604) 860-9663
Fax: (604) 860-0009

Maritime Lumber Bureau (MLB)
P.O. Box 459
AMHERST, Nova Scotia
B4H 4A1
Tel.: (902) 667-3889
Fax: (902) 667-0401

Newfoundland Lumber Producers Association
P.O. Box 8
GLOVERTOWN, Newfoundland
A0G 2L0
Tel.: (709) 533-2206
Fax: (709) 533-2611

Northern Interior Lumber Sector
Suite 400, 1488 Fourth Avenue
PRINCE GEORGE, British Columbia
E2L 4Y2
Tel.: (604) 564-5136
Fax: (604) 564-3588

Ontario Lumber Manufacturers' Association (OLMA)
Suite 1105, 55 University Avenue
P.O. Box 8
TORONTO, Ontario
M5J 2H7
Tel.: (416) 367-9717
Fax: (416) 367-3415

Quebec Lumber Manufacturers' Association
Suite 200, 5055 Hamel Boulevard West
QUEBEC CITY, Quebec
G2E 2G6
Tel.: (418) 872-5610
Fax: (418) 872-3062



SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

The following initiatives are supported by Industry, Science and Technology Canada (ISTC).

Cooperative Overseas Market Development Program (COMDP)

The COMDP was established several years ago to diversify the market base of the Canadian wood products sector through the development of offshore markets. The program is jointly funded by the federal government, one or more provincial governments and one or more wood products industry associations. Each party or group of parties shares the cost of promoting Canadian solid-wood products in off-shore markets to reduce the dependence of the industry on cyclical North American markets. Three COMDP projects are currently in operation, one in Eastern Canada and two in Western Canada, administered by the Forest Industries Branch of ISTC.

Forest Industries Development Committee (FIDC)

The federal-provincial FIDC, which is made up of senior federal and provincial officials from forestry and industry departments, meets twice yearly. During meetings, members review forest industry policy issues and programs at both levels of government.

Forest Industries R&D and Innovation Program

The overall objective of the Forest Industries R&D and Innovation Program is to increase the international competitive position of the forest industry by encouraging, through government assistance, increased R&D activity by the industry. The strategic approach is to encourage R&D activity undertaken in alliances with other stakeholders and, thereby, to expand the transfer of technology and accelerate its implementation in advanced forest products and processes in the industry.

An important program delivery mechanism is through strategic memoranda of understanding (MOUs) with companies. The objective is to work with recognized industry leaders to stimulate R&D activity undertaken in cooperative alliances with other partners, including smaller companies and suppliers.

Forest Sector Advisory Council (FSAC)

The FSAC comprises senior industry and labour executives as well as representatives from universities having a forestry chair. The purpose of the FSAC is to create a forum that enables members to provide advice and counsel on a range of policy issues affecting all forest products industries and their workers to the federal Minister of Industry, Science and Technology and the federal Minister of Forestry.

The following publication is available from ISTC (see address on page 11).

Canada's Forest Industry: A Strategy for Growth

This 25-page report was released by the Forest Sector Advisory Council on 17 July 1992. The report gives a background of the Canadian forest industry and addresses topics such as industry performance, training, the environment, trade market development and transportation.





Programme coopératif d'expansion des marchés

Outre-mer (COMDP)

Créé il y a plusieurs années, le COMDP a pour objectif de diversifier les marchés du secteur canadien des produits du bois en créant des débouchés sur les marchés outre-mer.

Le programme bénéficie d'un financement du gouvernement fédéral et d'une ou plusieurs provinces et d'associations industrielles. Les parties se partagent les coûts associés à la

promotion sur les marchés étrangers des produits canadiens en bois massif, afin de réduire la dépendance de l'industrie à l'égard des marchés cycliques d'Amérique du Nord. Trois projets sont en cours dans le cadre du COMDP, un dans l'est du Canada et deux dans l'ouest : tous trois sont administrés par la Direction générale des produits forestiers d'ISFC.

Comité fédéral-provincial d'expansion de

l'industrie forestière (CEIF)

Ce comité fédéral-provincial se compose de hauts fonctionnaires des ministères fédéraux et provinciaux des forêts et de l'industrie. Ses membres se réunissent deux fois par an pour examiner les politiques et les programmes sur l'industrie forestière.

Programme de R.-D. et d'innovation de

l'industrie forestière

L'objectif global du programme triennal de R.-D. et d'innovation de l'industrie forestière est d'améliorer la position concurrentielle de l'industrie forestière sur le marché international, en stimulant, avec l'aide du gouvernement, la R.-D. Cette orientation stratégique vise à encourager la R.-D. entreprise avec d'autres intéressés et, par conséquent, à augmenter l'échange de technologie et à accélérer la conception de produits et de procédés de fabrication de pointe. Le programme repose sur des protocoles d'entente avec les entreprises. L'objectif est de travailler avec les chefs de file de l'industrie pour stimuler les projets de R.-D. entrepris avec d'autres partenaires, y compris des entreprises et des fournisseurs de taille plus réduite.

Conseil consultatif du secteur des forêts (CCSF)

Le CCSF regroupe des cadres supérieurs de l'industrie et des syndicats de même que des représentants des universités qui enseignent la foresterie. L'objectif du CCSF est de proposer une tribune qui permet à chaque membre de communiquer au ministre d'ISFC ainsi qu'au ministre des forêts son opinion sur un éventail de questions touchant toutes les industries forestières et leurs travailleurs.

L'industrie forestière canadienne :

stratégie de croissance

Publié par le CCSF le 17 juillet 1992, ce rapport de 25 pages donne un aperçu de l'industrie forestière au Canada et traite de sujets tel le rendement de l'industrie, la formation, l'environnement, le commerce et le transport.



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Alberta Forest Products Association
11738, avenue Kingsway, bureau 200
EDMONTON (Alberta)
T5G 0X5
Tel.: (403) 452-2841
Fax: (403) 455-0505

Association canadienne de l'industrie du bois

27, avenue Goulburn
OTTAWA (Ontario)
K1N 8C7

Tel.: (613) 233-6205
Fax: (613) 233-1929

Association des manufacturiers de bois de sciage

de l'Ontario

55, avenue University, bureau 1105

C.P. 8

TORONTO (Ontario)

M5J 2H7

Tel.: (416) 367-9717

Fax: (416) 367-3415

Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

5055, boulevard Hamel ouest, bureau 200

QUÉBEC (Québec)

G2E 2G6

Tel.: (418) 872-5610

Fax: (418) 872-3062

Bureau du bois de sciage des Maritimes

C.P. 459

AMHERST (Nouvelle-Écosse)

B4H 4A1

Tel.: (902) 667-3889

Fax: (902) 667-0401

Cariboo Lumber Manufacturers' Association (CLMA)

197, Deuxième avenue nord, bureau 205

WILLIAMS LAKE (Colombie-Britannique)

V2G 1Z5

Tel.: (604) 392-7778

Fax: (604) 392-4692

Central Forest Products Association Inc.

C.P. 1169

HUDSON BAY (Saskatchewan)

S0E 0Y0

Tel.: (306) 865-2595

Fax: (306) 865-3302

Conseil canadien du bois

1730, boulevard St. Laurent, bureau 350

OTTAWA (Ontario)

K1G 5L1

Tel.: (613) 731-7800

Fax: (613) 731-7899

Conseil des industries forestières de

la Colombie-Britannique

555, rue Burrard, bureau 1200

VANCOUVER (Colombie-Britannique)

V7X 1S7

Tel.: (604) 684-0211

Fax: (604) 687-4930

Interior Lumber Manufacturers' Association (ILMA)

1855, rue Kirschner, bureau 360

KELOWNA (Colombie-Britannique)

V1Y 4N7

Tel.: (604) 860-9663

Fax: (604) 860-0009

Newfoundland Lumber Producers Association

C.P. 8

GLOVERTOWN (Nouvelle-Écosse)

A0G 2L0

Tel.: (709) 533-2206

Fax: (709) 533-2611

Northern Interior Lumber Sector

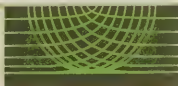
1488, Quatrième avenue, bureau 400

PRINCE GEORGE (Colombie-Britannique)

E2L 4Y2

Tel.: (604) 564-5136

Fax: (604) 564-3588



PRINCIPALES SOCIÉTÉS (suite)

Nom	Pays	Emplacement des d'appartenance principaux établissements
MacMillan Bloedel Limited	Canada	Chemainus (Colombie-Britannique) Nanaimo (Colombie-Britannique) New Westminster (Colombie-Britannique) Port Alberni (Colombie-Britannique) Powell River (Colombie-Britannique) Vancouver (Colombie-Britannique)
West Fraser Timber Co. Ltd.	Canada	Chetwynd (Colombie-Britannique) Fraser Lake (Colombie-Britannique) Quesnel (Colombie-Britannique) Smithers (Colombie-Britannique) Terrace (Colombie-Britannique) Williams Lake (Colombie-Britannique)
Westar Timber Ltd.	Canada	Kitwanga (Colombie-Britannique) Malakwa (Colombie-Britannique) South Hazelton (Colombie-Britannique) Vanderhoof (Colombie-Britannique)

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays	Emplacement des principaux établissements
Canadian Forest Products Ltd.	Canada	Grande Prairie (Alberta) Chetwynd (Colombie-Britannique) Clearwater Lake (Colombie-Britannique) Fort St. James (Colombie-Britannique) Fort St. John (Colombie-Britannique) Prince George (Colombie-Britannique) Vancouver (Colombie-Britannique)
Domtar Inc.	Canada	Lebel-sur-Quévillon (Québec) Matartic (Québec) Saint-Félicien (Québec) Val-d'Or (Québec) White River (Ontario)
Fletcher Challenge Canada Limitée	Nouvelle-Zélande	Armstrong (Colombie-Britannique) Boston Bar (Colombie-Britannique) Cowichan (Colombie-Britannique) Elk Falls (Colombie-Britannique) Hammond (Colombie-Britannique) Kelowna (Colombie-Britannique) Mackenzie (Colombie-Britannique) Williams Lake (Colombie-Britannique)
J.D. Irving Ltd.	Canada	Chipman (Nouveau-Brunswick) Deersdale (Nouveau-Brunswick) Doaktown (Nouveau-Brunswick) New Canaan (Nouveau-Brunswick) St. Leonard (Nouveau-Brunswick) Sussex (Nouveau-Brunswick) Veneer Siding (Nouveau-Brunswick) Estcourt (Québec)
Industries Norbord Inc.	Canada	Plaster Rock (Nouveau-Brunswick) La Sarre (Québec) Senneterre (Québec) Cochrane (Ontario) Kirkland Lake (Ontario) Houston (Colombie-Britannique) Prince George (Colombie-Britannique) Upper Fraser (Colombie-Britannique)
La compagnie Commonwealth Plywood Limitée	Canada	Belleville (Québec) La Tuque (Québec) Rapides-des-Joachims (Québec) Shawinigan (Québec) Tee-Lake (Québec)

(suite à la page suivante)

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	16	30	17	6	31
Emploi (% du total)	7	25	13	6	49
Expéditions (% du total)	4	21	10	6	59

^aVoir *Industries du bois*, n° 35-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

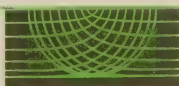
^aVoir *Exportations, commerce de marchandises*, n° 65-202 au catalogue de Statistique Canada, annuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Bois de sciage résineux									
États-Unis	83	84	87	87	83	79	62	60	61
Communauté européenne	5	5	3	5	7	9	13	16	13
Japon	n.d.	n.d.	7	6	7	8	20	19	21
Autres pays	n.d.	n.d.	3	2	3	4	5	5	5
Bois de sciage feuillu									
États-Unis	38	44	47	44	72	51	41	46	42
Communauté européenne	45	34	36	38	18	21	37	37	36
Japon	n.d.	n.d.	5	6	5	6	10	6	7
Autres pays	n.d.	n.d.	12	12	5	22	12	11	15

Bois de sciage résineux

^aVoir *Importations, commerce de marchandises*, n° 65-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Bois de sciage résineux									
États-Unis	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Autres pays	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Bois de sciage feuillu									
États-Unis	95	95	95	95	95	95	95	95	95
Autres pays	5	5	5	5	5	5	5	5	5



^c Les données de cette année ne sont pas partiellement comparables à celles des autres années, parce que la définition de l'industrie a été modifiée lors de la publication, dont il est ici question, de la version révisée de la *Classification type des industries, 1980*, no 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

^d Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

^a Voir *Exportations, commerce de marchandises*, no 65-202 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^b Voir *Importations, commerce de marchandises*, no 65-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

	1973 ^c	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^d	1989 ^d	1990 ^d	1991 ^d
Exportations^a (millions de \$)										
Bois de sciage résineux	1 574	3 896	4 182	4 524	4 893	5 748	5 237	5 390	5 255	5 023
Bois de sciage feuillu	40	69	75	72	87	114	181	130	121	123
Autres résidus de sciage	—	91	91	88	83	81	100	168	147	108
Total	1 614	4 056	4 348	4 684	5 063	5 943	5 518	5 688	5 523	5 254
Expéditions intérieures (millions de \$)										
Bois de sciage résineux	553	608	485	816	903	1 052	1 363	1 210	945	777
Bois de sciage feuillu	75	25	40	125	136	236	169	120	129	77
Autres résidus de sciage	200	1 302	1 392	1 238	1 285	1 471	2 089	2 219	1 803	1 892
Total	828	1 935	1 917	2 179	2 324	2 759	3 621	3 549	2 877	2 746
Importations^b (millions de \$)										
Bois de sciage résineux	60	123	108	112	143	139	194	221	193	172
Bois de sciage feuillu	39	158	173	169	217	285	305	262	237	188
Autres résidus de sciage	—	14	25	20	30	10	11	17	19	21
Total	99	295	306	301	390	434	510	500	449	381
Marché canadien (millions de \$)										
Bois de sciage résineux	613	731	593	928	1 046	1 191	1 557	1 431	1 138	949
Bois de sciage feuillu	114	183	213	294	353	521	474	382	366	265
Autres résidus de sciage	200	1 316	1 417	1 258	1 315	1 481	2 100	2 236	1 822	1 913
Total	927	2 230	2 223	2 480	2 714	3 193	4 131	4 049	3 326	3 127
Exportations (% des expéditions)										
Bois de sciage résineux	69	72	80	73	73	68	68	70	70	71
Bois de sciage feuillu	25	22	37	19	25	27	40	33	32	39
Importations (% du marché canadien)										
Bois de sciage résineux	6	6	6	5	6	4	4	6	6	6
Bois de sciage feuillu	36	41	54	34	39	43	41	43	40	43
Part canadienne du marché international (%)										
Bois de sciage résineux	38	50	51	53	51	52	51	52	52	52
Bois de sciage feuillu	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	2	3	4	3	3

PRINCIPALES STATISTIQUES^a

Investissements ^d (millions de \$)	n.d.	434	530	550,8	643,4	886,6	1 051,3	890,5	996,3	790,8
PIB ^c	(millions de \$ constants de 1986)	1 423,3	2 141,1	2 432,4	2 832,2	3 255,0	3 212,5	3 139,5	2 903,5	2 714,8
Total		2 442	5 991	6 265	6 863	7 387	8 702	9 139	8 400 ^f	8 000 ^f
Autres résidus de scierie		200	1 393	1 483	1 326	1 368	1 552	2 189	2 387	1 950 ^f
Bois de sciage feuillu		115	94	115	197	223	350	350	250 ^f	200 ^f
Bois de sciage résineux		2 127	4 504	4 667	5 340	5 796	6 800	6 600	6 200 ^f	5 800 ^f
Expéditions (millions de \$)										
Emploi		62 476	58 135	58 767	58 961	56 688	61 980	61 694	58 884	53 000 ^f
Etablissements ^b		1 519	1 290	1 328	1 211	1 160	1 093	1 087	957	875 ^f
	1973 ^e	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991

^aPour des données sur les expéditions, l'emploi et les établissements, voir *Industries du bois*, n° 35-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^bCTI 2512 (Industrie des produits de scieries et d'ateliers de rabotage (sauf les bardeaux et les bardeaux fendus).

^cLe ajout des très petites entreprises doublerait à tout le moins le nombre d'établissements.

^dVoir *Produit intérieur brut par industrie*, n° 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, CTI 2511 (Industrie du bardeau et du bardeau fendu).

^eVoir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, n° 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^fCTI 2511 (Industrie du bardeau et du bardeau fendu).

^gLes données de cette année ne sont pas partiellement comparables à celles des autres années, parce que la définition de l'industrie a été modifiée lors de la publication, dont il est ici question, de la version révisée de la *Classification type des industries*, 1980, n° 12-501 au catalogue de Statistique Canada.

^hEstimations d'ISTC.

n.d. : non disponible

concurrentielles au Canada, dans certaines régions des États-Unis et sur certains marchés étrangers, comme la CE et le Japon. Tout essor de ces marchés dépend des investissements dans des séchoirs et des usines de transformation secondaire. La région côtière bénéficie des coûts avantageux du transport par voie intérieure vers la côte Est américaine et par mer vers les marchés outre-mer.

Le sous-secteur canadien du bois de sciage feuillu reste compétitif sur le marché intérieur de même que sur certains marchés régionaux des États-Unis, pour des produits d'essences canadiennes très demandées, tels l'érable et le bouleau. Mais, il se ressent encore des récentes difficultés économiques. Certaines scieries de bois feuillus peuvent produire du bois de qualité supérieure ou du bois coupé selon les dimensions en usage sur les marchés outre-mer, où les bois canadiens de qualité inférieure ne sont généralement pas concurrentiels. Mais en Europe, l'on remarque un accroissement de la demande de bois feuillus de toutes catégories, demande suscitée par le recul des importations d'essences tropicales.

En réponse à l'initiative de la prospérité du gouvernement fédéral, le Conseil consultatif du secteur des forêts (CCSF) a rédigé un rapport intitulé *L'industrie forestière canadienne : stratégie de croissance*, remis au ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur et au ministre des Forêts le 17 juillet 1992 (voir

Études et initiatives sectorielles à la page 18). Publié sous l'égide du CCSF, ce rapport a fait appel à la participation de plus de 100 représentants de l'industrie et des syndicats, des clients, des fournisseurs et des universitaires. Ce document, qui témoigne d'un large consensus, analyse la compétitivité internationale de l'industrie canadienne du bois de sciage ces dernières années. Comme complètement à cette analyse, le CCSF a préparé un plan d'action et un objectif stratégique, dont la poursuite s'appuie sur un « bloc sectoriel », au sein duquel chaque membre a un rôle à jouer pour former un noyau de producteurs compétitifs, rentables et de calibre international.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier ou sur les initiatives présentées à la page 18, s'adresser à la

Direction générale des produits forestiers
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Bois de sciage
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3032
Télécopieur : (613) 941-8048

Évaluation de la compétitivité

L'utilisation accrue des résidus de scierie et des résidus forestiers comme combustibles. Les nouvelles techniques de transformation ont donné naissance à une génération de matériaux en bois reconstitué et de produits composites pour la construction, qui remplacent certaines essences. Ajoutons, enfin, la tendance à la fabrication de produits et de dérivés destinés à la construction et à la menuiserie. Les essais « intracatégorie » actuellement en cours au Canada et aux États-Unis pourraient avoir des répercussions considérables sur la conception des charpentes et l'utilisation du bois de sciage pour la construction d'immeubles non résidentiels.

Les producteurs SPE affichent généralement des coûts de fabrication concurrentiels et se spécialisent dans la production de bois de charpente de dimensions standard. À l'exception des producteurs de la Colombie-Britannique, le secteur SPE fournit une proportion élevée de bois de construction de dimensions réduites en longueur et en largeur. L'intensification de la concurrence internationale accentue la nécessité de diversifier et d'améliorer les produits.

Sur les marchés outre-mer du bois de charpente, les producteurs SPE sont généralement concurrentiels dans les régions côtières, mais ils se heurtent à des barrières variées, telles les restrictions imposées par les codes du bâtiment sur certaines dimensions et qualités de bois canadien. À court et à moyen terme, il sera difficile pour le sous-secteur SPE de passer de la fabrication de bois de construction à celle d'autres produits à valeur ajoutée, en raison des espèces disponibles et des installations très spécialisées, qui se prêtent peu à la reconversion. L'amélioration des procédés, soit le tri des essences, l'encollage des extrémités et des chants, l'aboutage, le séchage au séchoir et la production de bois classé par contrainte mécanique, ouvre des perspectives de diversification. Le pin de Murray offre des possibilités intéressantes sur les marchés européens de la menuiserie, il en est de même pour les produits spéciaux de construction.

La plupart des scieries côtières de l'Ouest produisent aussi des bois de charpente de dimensions standard, mais le coût élevé des matières premières réduit la compétitivité de ces producteurs par rapport aux producteurs SPE. Toutefois, parce qu'elles ont accès à des essences rares et à des catégories de bois qui se prêtent à la fabrication d'articles de plus grande valeur et de meilleure qualité, ces entreprises sont

fabriquent des produits particuliers, tels des composants pour la fabrication de palettes et de meubles, ou le bois traité utilisé pour les clôtures et l'aménagement paysager.

La production de bois de sciage en Amérique du Nord risque d'être freinée par l'appauvrissement des ressources. Dans nombre de zones forestières, on constate une détérioration de la qualité des ressources disponibles, et dans d'autres régions, les réserves diminuent en raison des pressions exercées pour changer les règlements d'utilisation du sol. Par ailleurs, les feux de forêts et les épidémies d'insectes continuent de réduire les réserves de bois.

Non seulement au Canada, mais dans le monde entier, l'opinion publique et l'industrie s'intéressent de plus en plus aux méthodes d'utilisation du sol et d'exploitation forestière, aux politiques de reboisement, à la gestion des déchets forestiers et à l'utilisation des produits chimiques. Certains groupes écologiques, réclament des zones boisées qui serviraient à des fins récréatives et à la préservation des habitats fauniques. La protection des arbres mûrs est devenue une question litigieuse dans le débat sur l'exploitation des forêts. Certains consommateurs, dont des sociétés, n'achètent désormais que du bois provenant de forêts gérées selon les mêmes principes que les ressources renouvelables, et se font un point d'honneur d'agir de la sorte. De plus, l'on s'interroge sur les méthodes d'abattage et de coupe à blanc qui sont anti-écologiques et nuisent à l'industrie touristique. Dans certaines régions forestières du Canada, l'élimination des déchets forestiers, comme l'écorce et la sciure, est devenue un enjeu important, et l'on cherche à récupérer ces déchets. L'utilisation des pesticides et autres produits chimiques pour la gestion des forêts et la transformation du bois soulèvent également des inquiétudes.

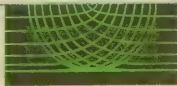
Ces questions écologiques auront des répercussions sur la compétitivité de cette industrie, partout dans le monde. Les pressions du grand public ont d'ailleurs forcé certains gouvernements à mettre l'embargo sur les produits forestiers provenant de pays dont les méthodes de gestion forestière sont anti-écologiques. Au Canada, les gouvernements fédéral et provinciaux ont adopté un certain nombre de directives et de programmes destinés à protéger les forêts, préconisant de meilleures méthodes de gestion. L'industrie a récemment ouvert un bureau à Bruxelles, afin de sensibiliser les Européens aux progrès accomplis par le Canada dans ce domaine. Comme la protection de l'environnement monopolise de plus en plus de temps de gestion, les grandes sociétés forestières créent des postes de cadres supérieurs chargés de la planification des activités, de l'élaboration de politiques, de la surveillance et de la protection des ressources forestières. Au cours des années 1990, la R.-D. devra s'intensifier compte tenu de l'accent mis sur l'amélioration de la compétitivité internationale. Les initiatives en vue de parvenir à l'autosuffisance énergétique devraient redoubler, étant donné

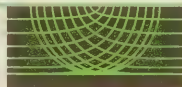
le climat des échanges, grâce au nouveau mécanisme de règlement des différends.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliorera les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALENA et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Les bouleversements survenus récemment en Europe de l'Est et l'unification économique de la CE le 1^{er} janvier 1993 pourraient accroître les débouchés canadiens, une fois que les effets de la récession se seront dissipés. Il faut donc s'attendre à une hausse de la demande de bois de sciage en Europe, hausse qui devrait se poursuivre au XX^e siècle. Les exportations canadiennes de 4 millions de mètres cubes de bois de sciage résineux au Japon en 1989 ont marqué un record, qui s'est répété en 1990 et en 1991. À long terme, on peut prévoir des débouchés dans les pays en voie d'industrialisation, tels que la République populaire de Chine, la République de Corée, les pays du Moyen-Orient et l'Inde. Il y aura lieu, en outre, d'accentuer la présence canadienne sur les marchés outre-mer, afin de susciter l'utilisation à des fins nouvelles des produits à forte valeur ajoutée. La compétitivité du sous-secteur canadien du bois de sciage feuillu sera liée, tout au long de la prochaine décennie, à la possibilité pour les producteurs de commercialiser les qualités inférieures de bois d'érable et de bouleau. En raison des frais de transport relativement élevés, c'est en Amérique du Nord que la commercialisation de ces produits semble la plus prometteuse. Certaines scieries ont ouvert des usines qui





Facteurs technologiques

Au cours des années 1970, cette industrie canadienne était réputée pour ses techniques de pointe, en particulier pour la transformation à grande vitesse de billes de faible diamètre. Ces innovations lui ont permis d'augmenter la capacité des scieries et d'améliorer la productivité. Toutefois au cours de la décennie suivante, c'est plutôt dans les pays scandinaves que se sont manifestés les progrès techniques : très souvent dans les scieries scandinaves, l'on remarquait du matériel de pointe faisant appel à la microélectronique, pour optimiser le rendement des billes et la valeur des produits. Les scieries canadiennes adoptent actuellement ces techniques, visant à maximiser la valeur de leur production.

L'approvisionnement en matières premières fluctue continuellement dans les deux sous-secteurs. La hausse des coûts oblige sans cesse l'industrie à adapter et à moderniser ses installations. De plus, pour accroître l'approvisionnement, il lui faut améliorer les techniques sylvoles et utiliser des ressources dont l'exploitation est peu rentable en raison de l'éloignement des scieries. Désormais l'accent est mis sur la valorisation des produits et l'optimisation du rendement de chaque bille transformée, virage important par rapport à l'objectif recherché jadis, soit accroître la productivité de la main-d'œuvre. Notons enfin la recherche d'une plus grande autosuffisance énergétique, grâce à l'utilisation des résidus comme combustible, et la recherche de meilleurs résultats, par la vente des surplus de résidus de bois massifs aux centrales de cogénération, pour produire de l'électricité et de la vapeur en quantités voulues.

Les scieries de bois feuillus disposent des machines les plus récentes et de matériel à commandes informatisées. Cependant, les réserves de bois feuillus s'appauvrissent, nombre d'entreprises n'estiment pas rentable de moderniser leurs installations. Par contre, les scieries de bois résineux n'hésiteront sans doute pas à investir dans du matériel et des procédés de pointe, afin de suivre la technologie et de s'adapter aux fluctuations du marché.

Evolution de l'environnement

Les économies canadienne et américaine commencent à montrer des signes de reprise. Selon les données du secteur privé, la consommation de bois de sciage a enregistré des baisses à la fois cycliques et saisonnières au cours de la récession. Au Canada, le nombre de mises en chantier de résidences a diminué de 16 % de 1989 à 1990, passant de 275 382 à 181 630 unités. Les données de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) indiquent la mise en chantier de 156 197 unités seulement en 1991. Par conséquent de 1989 à 1990, la consommation de bois de sciage sur le marché intérieur a diminué d'un peu plus de

10 % pour s'établir à 16,8 millions de mètres cubes en 1990, et baisser encore une fois de 7 % en 1991, passant à 15,7 millions. Ce recul a eu des répercussions néfastes sur les producteurs, dues entre autres à la faiblesse des prix, à la hausse des coûts de production et des matières premières, et à la baisse de la demande de copeaux.

La taxe de 7 % sur les produits et services (TPS), instaurée le 1^{er} janvier 1991, n'a pas eu de répercussions importantes sur l'industrie du bois de sciage. Certes, les maisons neuves qui comptent pour une grande partie de la demande de bois de sciage sont assujetties à la TPS. Mais en raison des dispositions de la Loi, la majorité des acheteurs ont droit au remboursement d'un montant pouvant aller jusqu'à 2,5 % du prix d'achat d'une maison neuve. Enfin, le prix des maisons devrait baisser, car les maisons construites depuis l'entrée en vigueur de la TPS ne sont plus assujetties à l'ancienne taxe de vente fédérale (TVF) sur les matériaux de construction, qui était auparavant comprise bien qu'invisible, dans le prix des maisons neuves; à noter que la TPS ne s'applique pas la revente de maisons déjà construites.

La faiblesse de l'économie américaine a eu des effets sur les ventes canadiennes de bois de sciage, la consommation américaine de bois de sciage résineux ayant fléchi de 9 % en 1991 par rapport au niveau enregistré en 1990, qui était à 100 millions de mètres cubes. Quelques 1,19 million de mises en chantier ont été dénombrées aux États-Unis en 1990, soit une diminution de 14 % par rapport à 1989 et un écart important par rapport aux prévisions de 1,5 million faites l'année précédente par les analystes de cette industrie. En 1991, le nombre de mises en chantier était seulement de 1 million d'unités, soit le chiffre le plus bas depuis la récession de 1981-1982.

De 1989 à 1991, en Amérique du Nord, le ralentissement important des activités dans le secteur de la construction résidentielle a été à l'origine d'une baisse des expéditions. Cette situation a poussé des entreprises à procéder à des changements à long terme; à cela s'ajoutent les pressions liées à la conjoncture qui peuvent avoir précipité des rationalisations.

Les signes de reprise, si faibles soient-ils, inspirent confiance à moyen terme. Mais les répercussions générales de la récession sur l'industrie seront fonction de la vigueur de cette reprise. Selon les estimations de la SCHL, les mises en chantier ont repris en 1992, se chiffrant à 168 000 unités, elles devraient passer à 187 000 en 1993. Les analystes qui avaient prédit une reprise pour le milieu de 1992 la repoussent maintenant à 1993. À cette date, la consommation américaine de bois de sciage devrait atteindre ou dépasser le niveau record de 116 millions de mètres cubes enregistré en 1987, et ce, à la faveur d'une augmentation prévue du nombre de mises en chantier et d'une reprise dans le secteur de la construction.

L'ALC a eu comme principale conséquence d'élargir l'accès de cette industrie canadienne au marché américain et d'assainir

érigé à l'extérieur des zones couvertes par les services urbains de protection contre les incendies, il reste que la construction de ce type d'immeubles, en bois et autres matériaux, représente le secteur qui connaît la plus forte croissance sur le marché japonais, comptant pour plus de la moitié de toutes les mises en chantier. Cette révision du code japonais répond aux vœux du Canada et ouvre des débouchés importants pour les exportateurs.

Parmi les autres pays imposant des tarifs élevés, citons la République de Corée, qui perçoit des droits de 10 %, et l'Australie, où le bois de charpente est soumis à des tarifs élevés. Cependant les négociations de l'Uruguay Round pourraient conduire à l'élimination ou à la réduction de tous ces tarifs au profit des exportations canadiennes.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui a été paraphé mais qui doit encore être ratifié, prévoit l'élimination complète des tarifs mexicains sur le bois de sciage résineux pour les constructions à ossature de bois et sur le hêtre, dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, le 1^{er} janvier 1994. Les droits mexicains sur l'érable seront éliminés sur cinq ans. Tous les autres tarifs imposés par le Mexique sur le bois de sciage seront abolis d'ici dix ans.

Afin de garantir la compatibilité des normes canadiennes et des normes américaines sur le bois de sciage, cette industrie canadienne coordonne son projet d'essais « intracatégorie » sur les propriétés mécaniques du bois de sciage avec des travaux semblables en cours aux États-Unis. Au Canada et dans certains États américains, l'industrie des fermes de toit a déjà adhéré aux nouvelles normes; d'autres entreront en vigueur en 1993.

Bois de sciage feuillu

Le commerce canado-américain du bois de sciage feuillu se fait en franchise; seuls des droits minimes sont imposés sur certains marchés outre-mer. De plus, aucune barrière non tarifaire importante n'entrave ce commerce, puisque ces deux pays appliquent les mêmes normes techniques. Les exportateurs canadiens de bois de sciage feuillu se préoccupent toutefois des règlements phytosanitaires imposés par certains pays pour prévenir la propagation d'insectes et de maladies, comme le dépérissamment du chêne.

Résidus de scierie

Les résidus de scierie sont souvent utilisés au Canada au sein des usines intégrées. Les coûts de transport limitent en effet le commerce de ces produits, dont la valeur est faible par rapport au volume occupé. De plus, le fait d'utiliser sur place la plupart des résidus concorde avec la poursuite d'objets étiologiques, réduisant la nécessité d'abattre des arbres aux fins d'en utiliser les fibres.

canadiens de coupe se traduisaient par une subvention nette de 2,91 % *ad valorem*, et les restrictions imposées par la Colombie-Britannique à l'exportation de billes, à un taux net de 3,60 % de subvention. Le 25 juin 1992, la U.S. International Trade Commission rendait une décision, jugeant que les importations canadiennes de bois de sciage résineux causaient un préjudice important à l'industrie américaine. Par conséquent, depuis le 13 juillet 1992, les exportateurs canadiens, sauf ceux de la région de l'Atlantique, sont tenus de déposer des cautions en espèces équivalant à 6,51 % de la valeur de leurs produits.

Pour contrer cette décision, les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que l'industrie ont déposé des requêtes d'arbitrage exécutoire portant sur les décisions du gouvernement américain et touchant les subventions offertes ainsi que sur le préjudice causé par ces subventions, et ce, en vertu du chapitre 19 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1989. Des comités d'arbitrage devront rendre publiques leurs conclusions d'ici l'été 1993. Ajoutons que le Canada a fait appel auprès d'un tribunal créé en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de la décision unilatérale des États-Unis d'imposer des droits compensatoires.

L'ALE n'a pas d'effet direct sur le commerce des bois résineux et des bois feuillus, car ces essences circulaient en franchise avant l'entrée en vigueur de l'ALE. L'établissement de nouveaux recours commerciaux et d'un mécanisme de règlement des différends devrait avoir un effet stabilisateur sur l'industrie. Ces recours devraient garantir à l'industrie canadienne un meilleur accès au marché américain et faciliter la commercialisation des produits courants et des nouveaux produits.

La CE impose des droits de 4 % sur les importations de bois de sciage résineux raboté et vendu comme bois de charpente. Seuls les pays appartenant à l'Association européenne de libre-échange en sont exemptés. Les divergences entre les codes du bâtiment et les normes en usage en Europe et en Amérique du Nord sont autant d'obstacles au commerce. À cela s'ajoutent les règlements phytosanitaires imposés par la CE pour combattre le nématode du pin, micro-organisme s'attaquant aux arbres; ces règlements stipulent que toutes les essences de résineux en provenance du Canada sont soumises à des traitements ou contrôles satisfaisants. Les droits de 8 % imposés par le Japon sur les importations de tulipier d'Amérique raboté (SPF) feront l'objet de discussions au cours des Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round tenues dans le cadre du GATT. Dès la fin de 1993, le Japon aura revu ses codes du bâtiment de manière à permettre à des fins résidentielle et commerciale la construction d'immeubles de trois étages à ossature de bois divisés horizontalement. Même si ce genre de construction doit être





Les coûts du transport influent sur le prix de livraison du bois de sciage. Pour bien des producteurs canadiens, éloignés des principaux marchés, surtout en Colombie-Britannique et en Alberta, ces coûts sont considérables. L'une des solutions avancées pour pallier cette difficulté a été la création d'un réseau de grossistes et de distributeurs, comprenant des centres de rechargement le long de la frontière canado-américaine; ces centres agissent à titre de groupements de transitaires pour l'industrie. En raison des coûts compétitifs du transport intérieur, la présence de ces centres de rechargement a minimisé les inconvénients reliés au transport et a permis aux scieries de l'intérieur de la Colombie-Britannique, de l'Alberta ainsi que de certaines parties de l'est du Canada de demeurer concurrentielles sur le marché américain. En effet, la côte Ouest livrent par bateau leurs produits à leurs clients grâce au réseau intérieur, les expéditeurs de bois résineux de la côte Est américaine, et ce, à des prix inférieurs à ceux demandés par leurs concurrents de la côte nord-ouest du Pacifique, qui doivent faire appel à des transporteurs américains, dont les tarifs sont plus élevés. Enfin, grâce à l'attrétement de longue durée, de grands cargos spécialement construits pour le transport du bois, les scieries de l'ouest du Canada sont concurrentielles sur les marchés outre-mer. Les écarts de prix entre les différentes qualités de bois de sciage feuillu influent sur la portion du prix de livraison imputée aux coûts de transport. Ces derniers qui représentent une part importante du prix du bois de qualité inférieure, influent peu sur les ventes outre-mer du bois de qualité supérieure. Ajoutons qu'il ne coûte pas tellement plus cher d'importer au Canada du chêne coupé dans la région nord-est des États-Unis pour le transformer puis l'exporter vers les marchés outre-mer, que d'exécuter toutes ces opérations aux États-Unis.

Au Canada, le prix des matières premières, soit le coût des billes livrées à la scierie, est concurrentiel par rapport à celui payé aux États-Unis. Toutefois, les coûts de production sont en hausse dans certaines régions, en raison de la diminution du diamètre des billes et des distances entre l'exploitation et les scieries. Certains gouvernements provinciaux ont augmenté leurs droits de coupe et les frais dérivés afin de mieux contrôler les réserves et les méthodes de reboisement. Dans l'ensemble, les entreprises canadiennes appliquent des principes rigoureux de gestion forestière, qui garantissent une exploitation des ressources à la fois viable et suffisante pour maintenir le niveau actuel de production. La mise en œuvre, au Canada, de méthodes de gestion forestière et de techniques sylvicoles se traduira à long terme par un rythme plus rapide de croissance des forêts et par une hausse des quotas de coupe annuelle.

La rentabilité du sous-secteur canadien des bois feuillus reste liée à sa capacité d'utiliser les réserves disponibles et de les transformer à des coûts concurrentiels. Les entreprises

Facteurs liés au commerce

se heurtent à la difficulté de produire un volume acceptable de bois de qualité supérieure à partir de réserves de qualité inférieure, principale ressource disponible. À titre de comparaison, les États-Unis disposent de peuplements plus abondants de bois feuillus de meilleure qualité et d'essences plus variées. De plus, l'on y trouve davantage de régions forestières pouvant alimenter des grandes scieries et donc entraîner des économies d'échelle. Bien souvent, en raison des distances, les scieries canadiennes n'ont pas accès aux sources d'approvisionnement leur permettant de justifier les dépenses de modernisation nécessaires pour accroître leur capacité de production et leur rendement. Ainsi, dans ce sous-secteur, seul le bois de qualité supérieure provenant d'essences indigènes transformées dans une scierie moyenne est concurrentiel sur les marchés outre-mer.

Compte tenu de la faible taille du marché canadien et des énormes volumes produits, les exportations jouent un rôle vital dans la viabilité de cette industrie canadienne. Celle-ci reconnaît que pour diversifier ses marchés et réduire sa dépendance à l'égard des marchés cycliques d'Amérique du Nord, elle doit chercher à améliorer sa situation sur les grands marchés outre-mer. Les initiatives poursuivies ont été en partie récompensées ces dernières années, mais il reste encore de nombreux obstacles à surmonter.

Bois de sciage résineux

Jusqu'au début de 1986, cette industrie considérait le Canada et les États-Unis comme un seul grand marché, où presque toutes les catégories de bois circulaient librement. Le sous-secteur du bois de sciage résineux jouissait alors d'une excellente position concurrentielle aux États-Unis. Freinée par l'imposition de droits fédéraux d'exportation, aux termes du protocole de 1986 sur le commerce canado-américain du bois de sciage résineux, la libre circulation de ces produits a été complètement ou partiellement rétablie dans les provinces où avaient augmenté les droits de coupe et autres frais dérivés. À titre d'exemple, la Colombie-Britannique et le Québec, qui, en 1991, assuraient ensemble quelque 85 % des exportations canadiennes vers les États-Unis, ont modifié leur politique de gestion forestière, entraînant de ce fait une hausse du coût des billes.

Après que le Canada a mis fin au protocole d'entente et que les États-Unis ont terminé leur enquête sur les droits à l'exportation, ce dernier pays annonçait le 6 mars 1992 une décision provisoire établissant à 14,48 % du prix de vente les subventions offertes aux producteurs. Les États-Unis exigeaient que ces derniers déposent, à titre de droits provisoires, des cautions équivalentes au montant de ces subventions. Le 15 mai 1992, les États-Unis annonçaient leur décision définitive, abaissant à 6,51 % les droits compensatoires. Selon le

à ce mouvement, mais le centre et l'est du pays sont plus particulièrement touchés.

Ces dernières années, la demande de copeaux par les papeteries a été à l'origine d'une mutation en profondeur du mode de propriété et du fonctionnement de cette industrie. Afin de compter sur un approvisionnement régulier en fibres, les usines de pâtes et papiers ont acheté des scieries avec leurs droits de coupe. Pour bon nombre dont la rentabilité était largement liée au prix des copeaux, ces acquisitions les scieries absorbées par de grandes entreprises intégrées de régler leur production de sciages et de copeaux sur les fluctuations de la demande. Compte tenu des avantages variés découlant de l'intégration, entre autres des économies d'échelle et une utilisation assurée des matières premières, on peut s'attendre à une intégration encore plus poussée des scieries, des papeteries, et d'autres industries de transformation du bois. Toutefois, ces nouveaux ensembles ne sont pas mieux placés que les scieries indépendantes pour s'adapter aux fluctuations du marché du bois de sciage; certains ne possèdent pas l'équipement nécessaire pour fabriquer selon les dimensions exigées pour les produits vendus outre-mer. L'industrie canadienne du bois de sciage qui profite de la proximité du marché américain, dépend aussi de la vitalité de la construction résidentielle en Amérique du Nord. Les exportations de bois de sciage vers les États-Unis comprennent surtout du bois de construction de dimensions standard fabriqué par des usines SPC très productives. En raison de la diversité des essences et de la qualité du bois surtout sur la côte Ouest, les coûts des matières premières et de transport mation sont en général plus élevés que pour produire du bois de construction standard. Mais ces coûts sont compensés par la valeur supérieure des produits, ce qui assure la viabilité commerciale des scieries de cette région. Dans cette province, les scieries situées à proximité des essences recherchées et possédant des installations polyvalentes, offrent des possibilités intéressantes pour la fabrication des produits à valeur ajoutée, dont le bois coupé sur mesure et les essais pour applications spéciales. Tout indique que, selon la disponibilité des essences, les producteurs essaieront d'avantage de fournir des produits pour la menuiserie et autres applications finales. Mais de tels débouchés ne s'ouvrent pas encore dans les autres provinces, en raison de la taille des billes de bois de sciage.

Les scieries du sud des États-Unis continueront de livrer une vive concurrence aux entreprises canadiennes. Cependant nombreux sont les entrepreneurs et les menuisiers de ces deux pays qui préfèrent le bois SPC au pin des marais, essence qui pousse très vite. Enfin, l'augmentation éventuelle de la production dans le sud des États-Unis risque de se heurter à une pénurie de matières premières, résultant de l'aménagement des régions boisées.

Les investissements faits par cette industrie au poste des dépenses en immobilisations s'élevaient à 1 051,3 millions de dollars, en 1988, soit un montant deux fois et demi supérieur aux dépenses faites en 1983. Ils ont quelque peu ralenti depuis 1988, reflétant aussi le caractère cyclique des activités du secteur forestier. Ainsi, en 1989, les dépenses en immobilisations fléchissaient d'environ 15 % par rapport à 1988, avant de remonter à 966,3 millions de dollars en 1990, pour baisser encore une fois en 1991, s'établissant à 790,8 millions.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Dans l'industrie canadienne du bois de sciage, l'envergure des scieries rentables varie considérablement, en raison de nombreux facteurs tels que la rationalisation des activités, la demande de copeaux, l'emplacement des installations par rapport aux forêts et aux marchés, le transport, le coût des matières premières, les pratiques de gestion et les réserves de billes de qualité supérieure.

Les grandes scieries dont la capacité de production est supérieure à 50 000 mètres cubes par année sont généralement plus rentables que les petites. Au Canada, quelque 325 scieries peuvent être classées dans la catégorie des grandes scieries. Même si elles ne représentent que le tiers des établissements, elles assurent 95 % de la capacité de production de l'industrie. Malgré leur nombre important, les petites scieries ont une incidence limitée sur la capacité totale du secteur, mais elles peuvent transformer des ressources qui n'intéressent pas les grandes sociétés. Souvent, elles fabriquent des produits spéciaux, desservent les marchés locaux et sont source d'emplois dans les collectivités éloignées. Un certain nombre d'entre elles utilisent des méthodes souples de production, qui leur permettent de répondre à la demande de marchés d'exportation cibles. La plupart sont situées dans le centre et l'est du Canada, mais un nombre croissant de scieries de la Colombie-Britannique offrent à leurs clients des produits fabriqués sur commande.

Au Québec, la rationalisation des activités de cette industrie est assez avancée. Sauf quelques rares exceptions, la plupart des grandes scieries sont intégrées à des entreprises de pâtes et papiers. Le plan d'aménagement des forêts adopté récemment par la province, plan fondé sur un rendement soutenu et un approvisionnement stable, a donné un second souffle à cette rationalisation. Aucune région n'échappe



bois de sciage déposait le 19 mai 1986 auprès du département américain du commerce et de la U.S. International Trade Commission, une requête en vue de l'imposition de droits compensatoires, soutenant que la production canadienne de bois résineux était subventionnée. Le 30 décembre 1986, la ratification du Protocole d'entente entre le Canada et les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux mettait fin à l'enquête sur l'imposition de droits compensatoires. En vertu de ce protocole, le Canada acceptait d'imposer des droits à l'exportation de 15 % *ad valorem* sur certains produits de bois de sciage résineux exportés vers les États-Unis. Ce protocole prévoyait un délai qui laissait le temps aux provinces d'apporter les changements prévus à leur politique forestière — soit d'augmenter les droits de coupe (redevances payées par l'industrie pour les arbres coupés sur les terres de l'État) et les autres droits reliés à l'exploitation des forêts. Les droits à l'exportation ont été abolis ou considérablement réduits dans les principales provinces productrices, pour être progressivement remplacés par les dispositions prévues dans le Protocole d'entente. À la suite de ces mesures, le Canada a vu sa part du marché américain du bois de sciage résineux passer de 33 % en 1985 à 27 % en 1991.

Le 3 septembre 1991, le Canada décidait de mettre fin au protocole d'entente sur le bois résineux à compter du 4 octobre 1991, et ce, afin de régulariser le commerce de bois de sciage entre les deux pays. En réponse à cette décision, les États-Unis imposaient une mise sous douane provisoire des bois de sciage, en vertu de l'article 301 de la *Trade Act*. Ils annonçaient aussi que le département américain du commerce s'appropriait à lancer

Rendement

Après l'expansion remarquable de la production et la tendance à la rationalisation qui ont marqué les années 1970, l'industrie du sciage a connu, lors de la récession de 1981-1982, son pire recul depuis quarante ans. Mais la reprise n'a pas tardé : dès le milieu des années 1980, le marché du bois de sciage connaissait une forte reprise (figure 5) et, de 1983 à 1987, des niveaux records de production ont été enregistrés. Le sommet de 62 millions de mètres cubes, en 1987, représente une hausse de 38 % par rapport à la production du début des années 1980. Malgré une baisse de la production en 1988 et en 1989, les taux d'utilisation de la capacité sont demeurés élevés, se situant à 86 % en 1989, comparativement à 68 % en 1982. De plus jusqu'en 1989, les prix ont continué d'augmenter et la valeur des expéditions a poursuivi son ascension pour s'effondrer durant la dernière récession.

De 1983 à 1987, l'avance remarquable de cette industrie canadienne lui permettait d'augmenter considérablement ses exportations aux États-Unis. En 1987, le volume des exportations vers ce pays a culminé à près de 35 millions de mètres cubes, une augmentation de 3,8 % par rapport à l'année précédente. Parallèlement, l'attribuement de la devise canadienne par rapport à d'autres devises étrangères (figure 6) consolidait la position de l'industrie canadienne sur la plupart des marchés outre-mer. La hausse des exportations en 1986 et en 1987, conjuguée à une hausse des prix, s'est traduite par une augmentation importante des marges d'exploitation. Considérant l'augmentation des importations de bois de sciage en provenance du Canada, l'industrie américaine du

Figure 5 — Total des expéditions et de l'emploi

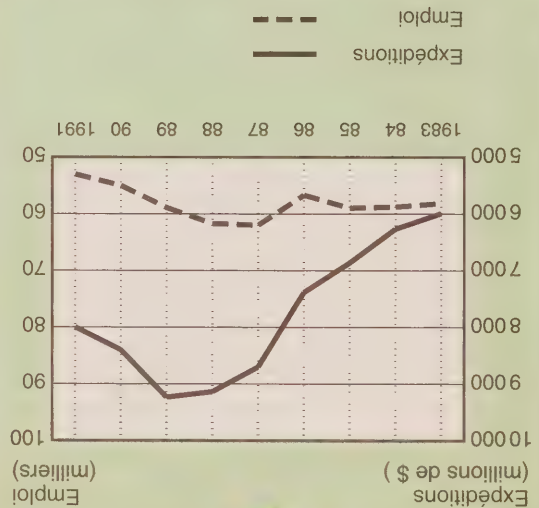
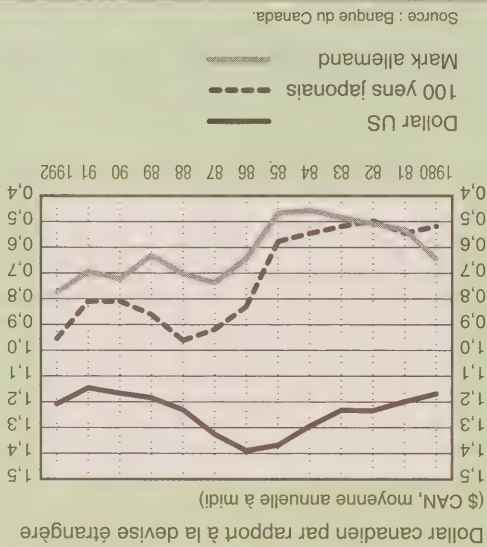


Figure 6 — Taux de change de trois monnaies étrangères



provenant d'autres pays se composaient surtout d'espèces tropicales, tels l'acajou du Brésil et celui des Philippines. Les exportations totales de bois de sciage feuillu se chiffraient à 123 millions de dollars en 1991. La plupart étaient destinées aux États-Unis, 42 %, et à la CE, 36 %, le reste étant vendu au Japon et à une douzaine d'autres pays.

Le chêne est la principale essence faisant l'objet de commerce entre le Canada et les États-Unis. Il est importé non classé par des grossistes spécialisés qui, après séchage, ébarbage et triage, sélectionnent de grandes quantités de qualité supérieures aux fins d'exportation. D'importants volumes de billes de chêne américain sont ainsi transformés au Canada avant d'être réexpédiés. Les producteurs américains sont les principaux concurrents sur le marché intérieur canadien et sur les marchés étrangers de bois de sciage feuillu. La production américaine est environ 12 fois supérieure à la production canadienne, indiquant de ce fait l'abondance des ressources américaines et l'importance de ce marché beaucoup plus vaste.

Résidus de scierie

Les résidus de scierie sont un facteur important de la viabilité économique de l'industrie du bois de sciage. Les copeaux représentent l'une des principales catégories de résidus, avec des expéditions évaluées à plus de 1 600 millions de dollars en 1991. La même année, les achats de copeaux comptaient pour plus de la moitié des approvisionnements des usines canadiennes de pâtes et papiers. Les expéditions des autres résidus de scierie, tels les déchets de bois, la sciure et les planures se chiffraient à 400 millions. Ces résidus servent de matières premières à d'autres industries du bois, telle la fabrication de panneaux de particules.

De 1983 à 1989, les expéditions de résidus de scierie ont augmenté plus rapidement que celles du bois de sciage résineux. La valeur des résidus de scierie, qui s'élevait à 1 393 millions de dollars en 1983, a grimpé jusqu'à 2 387 millions en 1989, soit une augmentation annuelle de 9,4 %, en dollars courants. En 1991, la valeur de ces résidus était évaluée à 2 000 millions, soit 25 % des expéditions totales de l'industrie.

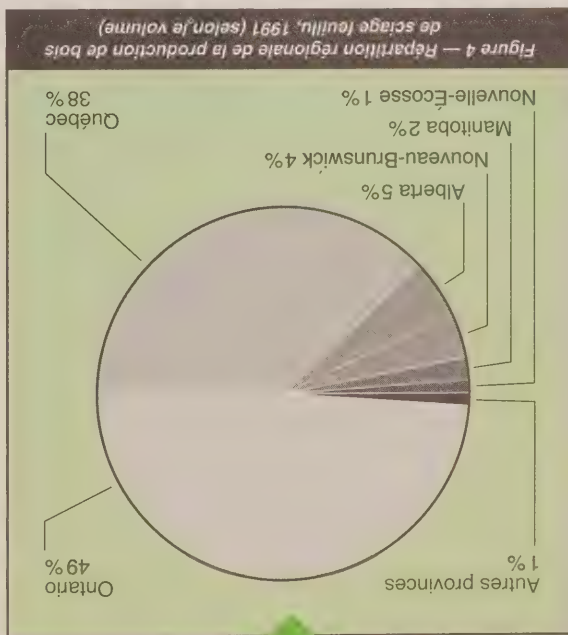
Seule une part infime des résidus fait l'objet d'un commerce international. En 1991, le Canada exportait 108 millions de dollars de résidus de scierie, et importait 21 millions. La faiblesse des échanges internationaux s'explique facilement car ces matières servent surtout d'intrants à plusieurs industries canadiennes. Dans l'industrie des pâtes et papiers par exemple, les méthodes récentes de réduction du bois en pâte permettent l'utilisation de fibres et de copeaux auparavant mis au rebut. Cette utilisation fait partie des initiatives de l'industrie du bois pour adopter des techniques plus respectueuses de l'environnement.

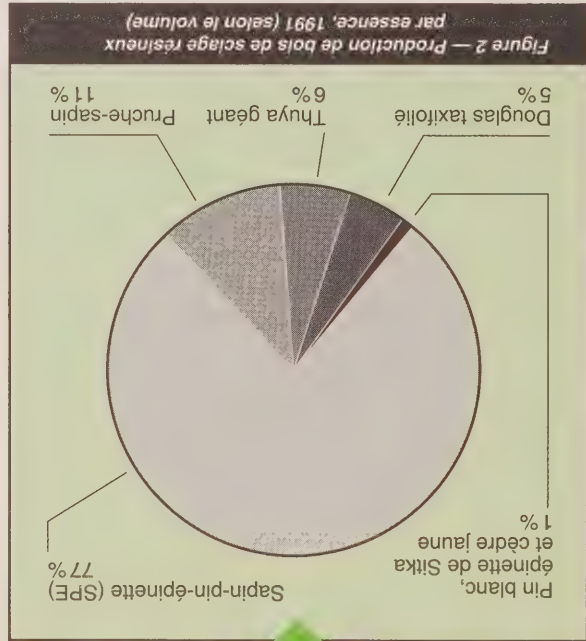
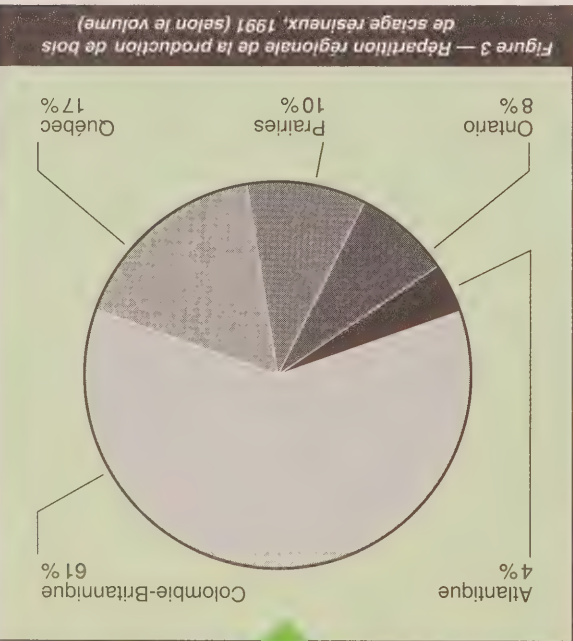
d'essences ne poussant pas au Canada, mais qui sont utilisées en menuiserie. La Colombie-Britannique expédie une grande proportion des produits destinés à la réexportation.

Bois de sciage feuillu

Le bois de sciage feuillu provient d'essences indigènes comme l'érable, le bouleau, le peuplier, le tilleul, le frêne et le hêtre. Cette catégorie de bois est utilisée dans la fabrication d'un large éventail d'articles, allant des palettes aux meubles; l'érable, le tremble et le peuplier sont les essences les plus demandées et proviennent de forêts appartenant tant à l'État qu'au domaine privé.

Les peuplements mixtes d'arbres feuillus de l'Est se retrouvent surtout en Ontario et au Québec, qui comptent respectivement pour 49 et 38 % de la production canadienne de bois de sciage feuillu (figure 4). Le reste est récolté en Alberta (5 %), au Nouveau-Brunswick (4 %), au Manitoba (2 %), en Nouvelle-Écosse (1 %) et dans les autres provinces (1 %). Un nombre important de scieries de bois feuillus transforme également le pin blanc, une espèce résineuse. La plupart du bois de sciage feuillu est vendu sur le marché intérieur. En 1991, les expéditions étaient évaluées à 200 millions de dollars. Le commerce de ce sous-secteur suit des tendances très différentes de celles du bois résineux. En effet, le Canada importe davantage de bois feuillus qu'il n'en exporte, surtout les essences qui ne poussent pas au Canada. En 1991, la valeur des importations s'établissait à 188 millions de dollars; quelque 95 % provenaient des États-Unis, dont les deux tiers étaient du chêne. Les importations





à 5 800 millions de dollars. La même année, les exportations se chiffraient à 5 023 millions, plaçant le Canada au premier rang des pays exportateurs de ce produit. De fait, celles-ci comptent pour plus de la moitié du commerce international de cette catégorie de marchandises.

Cette industrie est avant tout orientée vers l'exportation : en 1991, 71 %, soit 36 millions de mètres cubes de la production canadienne de 50,6 millions de mètres cubes, étaient exportés. Les États-Unis, principal marché d'exportation, achetaient 53 % de la production totale. Les exportations canadiennes sur ce marché représentaient 27 % de la consommation totale qui s'élevait à 100 millions de mètres cubes. La part canadienne du marché américain devrait avoir légèrement augmenté en 1992. Le Japon, la Communauté européenne (CE) — principalement la Grande-Bretagne, l'Afrique du Nord, le Moyen-Orient, l'Australie et la République populaire de Chine — ont absorbé 18 % de la production canadienne. Toutefois, les producteurs américains de bois de sciage résineux sont les principaux concurrents du Canada sur les marchés américain, japonais, australien et chinois. Dans la CE, en Afrique du Nord et au Moyen-Orient, la concurrence provient surtout des pays scandinaves et des pays de la Communauté des États indépendants (CEI).

En 1991, cette industrie canadienne comblait quelque 94 % de la demande du marché intérieur, qui consommait 31 % de sa production. Les importations, surtout en provenance des États-Unis, passaient de 221 à 172 millions de dollars de 1989 à 1991. Elles se composent de produits destinés à la réexportation, surtout vers les marchés outre-mer, et

panneautage, les moulures et les boiseries intérieures, mais non les revêtements de sol, les dalles de platond et les bardages.

Le sous-secteur des bois résineux dispose d'abondantes ressources renouvelables. En 1989, il se divisait en deux

grandes catégories classées selon les essences : la catégorie sapin-pin-épinette (SPE) — ces espèces se retrouvent de l'intérieur de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve —, et la catégorie pruche-sapin, thuya géant et Douglas taxifolée, très répandue le long de la côte de la Colombie-Britannique (figure 2). Le pin blanc, l'épinette de Sitka et le cèdre jaune, essences poussant dans de nombreuses régions du pays, comp-taient pour le reste de la production. En Colombie-Britannique, on retrouve quelque 70 % de SPE et 30 % d'essences côtières. Les autres provinces produisent presque uniquement du SPE. La figure 3 indique la répartition régionale de la production de bois résineux en 1991.

Environ 25 grandes entreprises forestières intégrées assurent 50 % de la production totale de bois de sciage résineux, mais aucune ne domine le marché. Près de 3 % des scieries appartiennent à des sociétés d'État provinciales, et quelque 87 % des réserves canadiennes de bois résineux sont détenus et administrés par les provinces. Cette industrie appartient pour la plus grande part à des intérêts canadiens, toutefois un petit nombre de grandes sociétés sont entre les mains d'intérêts étrangers. Ces dernières, qui sont installées surtout dans l'ouest du Canada, possèdent près du cinquième de la capacité de production au pays.

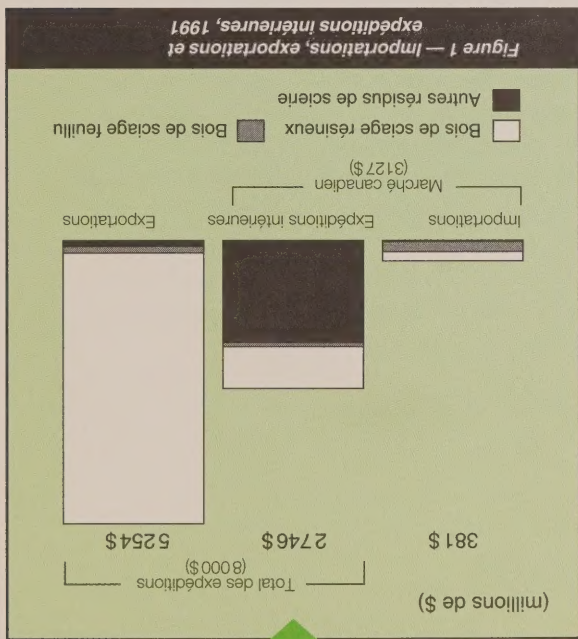
Le Canada assure 16 % de la production mondiale de bois de sciage résineux. En 1991, les expéditions étaient évaluées

Bois de sciage résineux

Les bois résineux sont surtout utilisés pour la construction, bien que certaines essences, tels le pin blanc et le thuya géant, servent principalement à la menuiserie et à la fabrication de produits spéciaux. Par menuiserie, on entend la fabrication de matériaux de construction en bois fini, tels les cadres de portes et de fenêtres, les portes intérieures et extérieures, le

La même année, cette industrie employait 53 000 personnes, dont près de 48 000 dans la production de bois de sciage résineux et 5 000 dans celle de bois de sciage feuillu. En outre, 30 000 personnes étaient employées dans les activités dérivées : exploitation et aménagement des forêts. Environ 75 % des travailleurs de cette industrie sont affiliés à un syndicat. Le degré de syndicalisation est généralement plus élevé dans les grandes scieries que dans les petites, car dans ces dernières le pouvoir de négociation collective est plus morcelé.

(figure 1). Toujours en 1991, les importations s'élevaient à 381 millions, soit 12,2 % du marché canadien. En 1991, les scieries produisaient quelque 51,6 millions de mètres cubes de bois de sciage, ou 21 860 millions de pieds-planches, et assuraient des expéditions de près de 6 000 millions de dollars. Les bois résineux comptaient pour 98 % ou 50,6 millions de mètres cubes, de la production totale et représentaient 72,5 % de la valeur totale des expéditions (5 800 millions de dollars). Le reste des expéditions était constitué de résidus de scierie, soit 2 000 millions de dollars, et de bois feuillus, soit 200 millions.



- Produits du bois à valeur ajoutée.
- Panneaux dérivés du bois;
- Bois de sciage;
- Bardeaux de bois;

Ministère publie les titres suivants :
de fabrication des pâtes et papiers et Matériel forestier, le

Sur le même sujet, outre les profils intitulés *Matériel menuiserie préfabriquée*),
de cuisine, revêtements de sol en bois dur, palettes et ajoutée (maisons préfabriquées, portes, fenêtres, armoires e panneaux gautrés), ainsi que les produits du bois à valeur densité moyenne, panneaux de particules orientées (OSB) placage, panneaux de particules, panneaux de fibres à les produits de base (bois débité, contreplaqué, bardeaux, des activités secondaires. Il comporte deux sous-groupes : 120 000 personnes, y compris celles qui sont affectées à 37,8 % des expéditions totales, et fournit du travail à environ

Selon les données de Statistique Canada, l'industrie du sciage et du rabotage comptait 875 établissements en 1991, mais ce chiffre ne tient pas compte des très petites scieries, qui fonctionnent souvent de façon saisonnière, et qui assurent environ 1 % de la production du secteur. Les expéditions totales de bois de sciage canadien n'ont cessé de fléchir depuis le sommet de 9 237 millions de dollars atteint en 1989. Mais malgré cette baisse des expéditions, l'industrie continue à faire partie des grands chefs de file mondiaux. En 1989, les exportations étaient évaluées à 5 688 millions de dollars, soit 61,6 % des expéditions totales. Les importations, surtout constituées d'essences qui ne poussent pas au Canada, se chiffraient à 500 millions de dollars, soit 12,3 % du marché canadien. Selon les estimations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), la valeur des expéditions aurait chuté de 13,4 % en 1991, pour s'établir à 8 000 millions de dollars, dont 5 254 millions (65,7 %) en exportations

BOIS DE SCIAGE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'Industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Le secteur des produits forestiers est l'une des principales composantes de l'économie canadienne. En 1991, les exportations de ce secteur totalisaient 32,5 milliards de dollars courants, sans compter les exportations des producteurs de bois de sciage aux fabricants de pâtes et papiers (d'une valeur de 2,3 milliards), et celles de pâte commerciale aux fabricants canadiens de papier. Les exportations se chiffraient à 20 milliards de dollars, dont 65 % étaient destinées aux États-Unis. Les expéditions annuelles totales du secteur sont inférieures à celles des secteurs du transport (automobile) et de l'alimentation, mais la contribution nette du secteur à la balance commerciale canadienne s'élevait à 17 milliards de dollars, soit de loin, la plus élevée de toutes.

Ce secteur est d'une importance capitale pour l'économie du pays, étant donné que des collectivités à industrie unique en dépendent entièrement. En Colombie-Britannique par

exemple, il représente 45 % des expéditions de produits manufacturés et dans tout le pays fournit de l'emploi direct à presque 250 000 personnes, dont plus de 40 000 dans le domaine de l'exploitation forestière.

Le secteur englobe deux grands groupes d'industries : celle du papier et des produits dérivés, et celle des produits en bois massif. L'industrie du papier et des produits dérivés représente environ 62,2 % des expéditions totales et emploie environ 130 000 personnes, incluant celles qui travaillent dans le domaine de l'exploitation forestière. Elle compte deux sous-groupes distincts : les producteurs de pâtes et papiers (pâte commerciale, papier journal, papier fin, carton rigide et papier ménager), et les fabricants des produits de papier transformé, ou papier à valeur ajoutée (papier d'emballage, imprimés commerciaux, papeterie et autres produits de consommation en papier).

Canada

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCE) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)

Tél. : (709) 772-1STC
Tél. : (709) 772-5093
Télécopieur : (709) 772-5093
A1B 3R9

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN

(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9

Tél. : (902) 426-1STC
Télécopieur : (902) 426-2624

Manitoba

Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-1STC
Télécopieur : (204) 983-2187

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-1STC
Télécopieur : (416) 973-8714

Québec

800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-1STC
Télécopieur : (506) 851-2384

Alberta

Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-1STC
Télécopieur : (403) 495-4507
510, 5^e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Administration centrale d'AECCE

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Administration centrale d'ISTC

Precambrian Building
10^e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Territoires du Nord-Ouest

300, rue Main, bureau 210
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 2B5
Tél. : (403) 667-3921
Télécopieur : (403) 668-5003

Yukon

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCE, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

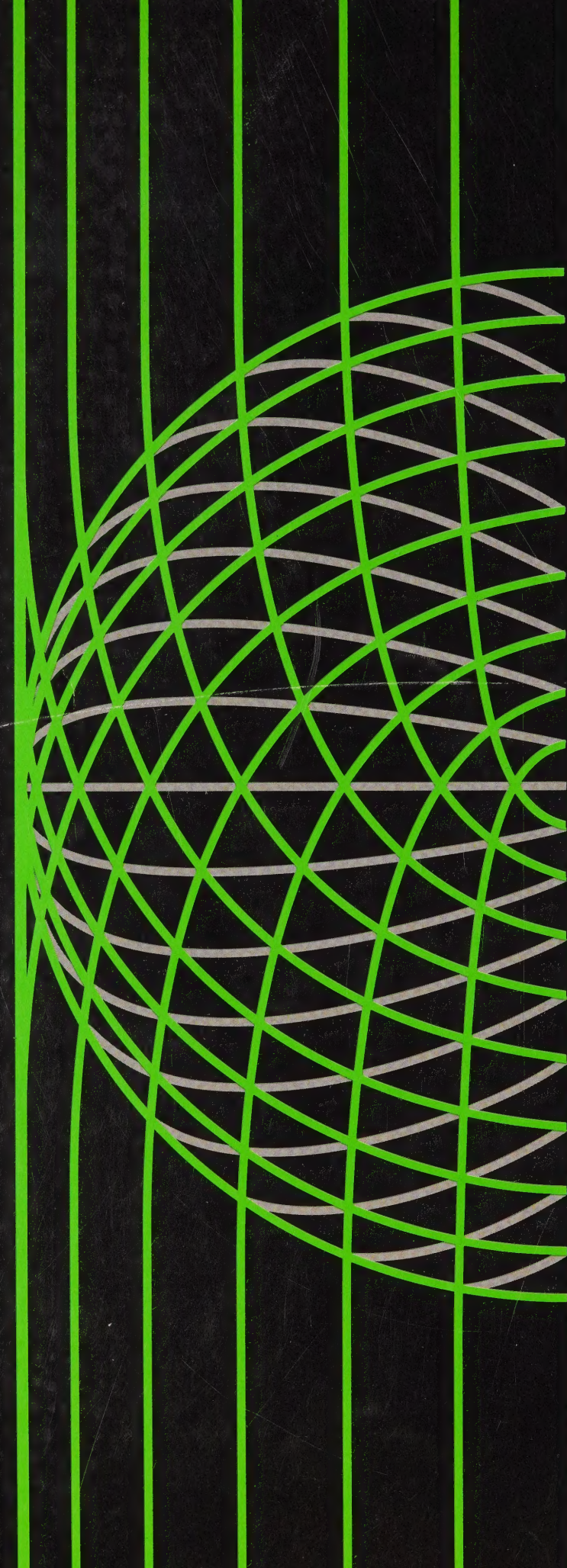
Pour les Profils de l'Industrie :

Direction générale
des communications
Industrie, Sciences
et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

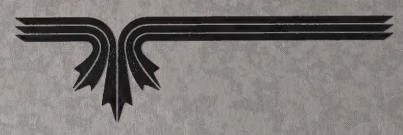
Pour les autres publications d'ISTC :

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E



Bois de sciage



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada